BASED ON THE #1 *NEW YORK TIMES* BESTSELLING BOOK BY THOMAS PIKETTY

"The rock star economist of our time."
—Giles Whittell, THE TIMES OF LONDON

"We'll never talk about wealth and inequality the same way."
—Paul Krugman, NEW YORK REVIEW OF BOOKS



CAPITAL

IN THE TWENTY-FIRST CENTURY

A FILM BY JUSTIN PEMBERTON

GFC FILMS AND UPSIDE PRESENTS IN ASSOCIATION WITH THE NEW ZEALAND FILM COMMISSION AND IMAGES & SOUND CO-PRODUCED BY FRANCE 3 CINEMA HRCLS AND UPSIDE FILMS WITH THE PARTICIPATION OF CANAL + AND FRANCE TELEVISIONS A FILM BY JUSTIN PEMBERTON 'CAPITAL IN THE TWENTY-FIRST CENTURY' ORIGINAL MUSIC JB DUNCKEL DIRECTOR OF PHOTOGRAPHY DARRYL WARD CO-PRODUCER CATHERINE MADIGAN EDITED BY SANDIE BOMPAR ADAPTED FOR THE SCREEN BY JUSTIN PEMBERTON MATTHEW METCALFE THOMAS PIKETTY CO-PRODUCED BY YANN LE PRADO PRODUCED BY MATTHEW METCALFE IN PARTICIPATION WITH THOMAS PIKETTY DIRECTED BY JUSTIN PEMBERTON

GFC FIGHTERTOWN UPSIDE •3cinema CANAL+ france•tv A FRANCE — NEW ZEALAND CO PRODUCTION HRCLS INGENIOUS images&sound STUDIOCANAL kanopy KINO LORBER

PHẦN MỘT

THU NHẬP VÀ VỐN

[01]

ĐẦU VÀO VÀ ĐẦU RA

Vào ngày 16 tháng 8 năm 2012, cảnh sát Nam Phi đã can thiệp vào một cuộc xung đột lao động giữa công nhân tại mỏ bạch kim Marikana gần Johannesburg và chủ sở hữu của mỏ: các cổ đông của Lonmin, Inc., có trụ sở tại London. Cảnh sát đã bắn đạn thật vào những người đình công. Ba mươi bốn thợ mỏ đã thiệt mạng. Như thường lệ trong các cuộc đình công như vậy, xung đột chủ yếu liên quan đến tiền lương: các thợ mỏ đã yêu cầu tăng gấp đôi mức lương của họ từ 500 lên 1.000 euro một tháng. Sau thiệt hại bi thảm về nhân mạng, công ty cuối cùng đã đề xuất mức lương hàng tháng là 750 euro.

Tình tiết này nhắc nhở chúng ta, câu hỏi về bao nhiêu tỷ trọng sản lượng sẽ được chuyển cho tiền lương và tỷ lệ nào với lợi nhuận - nói cách khác, thu nhập từ sản xuất nên được phân chia như thế nào giữa lao động và vốn? - luôn ở trung tâm của xung đột phân phối. Trong các xã hội xưa, cơ sở của bất bình đẳng xã hội và nguyên nhân phổ biến nhất của sự bùng phát căng thẳng là xung đột lợi ích giữa địa chủ và nông dân, giữa những người sở hữu đất và những người canh tác bằng sức lao động của họ, những người nhận tiền thuê đất và những người ai đã trả tiền cho họ. Cách mạng Công nghiệp đã làm trầm trọng thêm mâu thuẫn giữa vốn và lao động, có lẽ vì sản xuất trở nên thâm dụng vốn hơn trước đây (sử dụng máy móc và khai thác tài nguyên thiên nhiên nhiều hơn bao giờ hết) và có lẽ cũng vì hy vọng về một sự phân phối công bằng hơn về thu nhập và trật tự xã hội dân chủ hơn đã bị phá vỡ.

Thảm kịch Marikana gợi nhớ đến những trường hợp bạo lực trước đó. Tại Quảng trường Haymarket ở Chicago vào ngày 1 tháng 5 năm 1886, và sau đó là tại Fourmies, miền bắc nước Pháp, vào ngày 1 tháng 5 năm 1891, cảnh sát đã bắn vào những công nhân đình công đòi lương cao hơn. Liệu loại xung đột bạo lực giữa lao động và vốn này thuộc về quá khứ, hay nó sẽ là một phần không thể thiếu của lịch sử thế kỷ 21?



Thảm kịch Marikana

Hai phần đầu tiên của cuốn sách tập trung vào tỷ trọng tương ứng của thu nhập toàn cầu đối với lao động và vốn và về cách những tỷ trọng đó đã thay đổi từ thế kỷ 18. Tôi sẽ tạm gác lại vấn đề bất bình đẳng thu nhập giữa người lao động (ví dụ, giữa một công nhân bình

thường, một kỹ sư và một giám đốc nhà máy) và giữa các nhà tư bản (ví dụ, giữa các chủ sở hữu hoặc chủ sở hữu cổ phần nhỏ, vừa và lớn) cho đến Phần Ba. Rõ ràng, mỗi khía cạnh trong hai khía cạnh này của sự phân phối của cải — phân phối "giai thừa" trong đó lao động và vốn được coi là "các yếu tố sản xuất", được xem là các thực thể đồng nhất, có tính đến sự bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và vốn ở cấp độ cá nhân. Không thể đạt được sự hiểu biết thỏa đáng về vấn đề phân phối mà không phân tích cả hai.

Trong mọi trường hợp, những người thợ mỏ ở Marikana không chỉ chống lại những gì họ coi là lợi nhuận quá mức của Lonmin mà còn chống lại mức lương cao ngất ngưởng được trao cho người quản lý của mỏ và sự khác biệt giữa tiền lương của anh ta và của họ. Thật vậy, nếu quyền sở hữu vốn được phân phối đồng đều và mỗi công nhân nhận được một phần lợi nhuận bằng nhau ngoài tiền lương của mình, hầu như không ai quan tâm đến việc phân chia thu nhập. Nếu sự phân chia lao động–vốn làm phát sinh quá nhiều mâu thuẫn, thì điều đó trước hết là do sự tập trung cực độ của quyền sở hữu vốn. Bất bình đẳng - và thu nhập từ vốn - trên thực tế luôn lớn hơn nhiều so với Bất bình đẳng của thu nhập từ lao động. Tôi sẽ phân tích hiện tượng này và nguyên nhân của nó trong Phần Ba. Hiện tại, tôi sẽ xem xét bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và vốn và tập trung vào sự phân chia toàn cầu về thu nhập quốc dân giữa vốn và lao động.

Nói một cách rõ ràng, mục đích của tôi ở đây không phải là để biện hộ cho trường hợp người lao động chống lại chủ sở hữu mà là để đạt được một cái nhìn rõ ràng nhất có thể về thực tế. Nói một cách hình tượng, bất bình đẳng vốn và lao động là một vấn đề khơi dậy cảm xúc mạnh mẽ. Đối với những người không sở hữu tài sản nhưng dùng sức lao động của họ và thường sống trong điều kiện khiêm tốn (không nói đến điều kiện tồi tệ trong trường hợp của nông dân thế kỷ 18 hoặc thợ mỏ Marikana), thật khó chấp nhận những người chủ sở hữu vốn - một số trong họ được thừa kế ít nhất một phần của cải có khả năng chiếm đoạt từ sức lao động của người khác. Phần vốn góp có thể khá lớn: thường bằng 1/4 tổng sản lượng và đôi khi cao tới một nửa trong các lĩnh vực thâm dụng vốn như khai thác mỏ, hoặc thậm chí nhiều hơn trong các tổ chức độc quyền địa phương.

Tất nhiên, mọi người cũng có thể hiểu nếu tất cả thu nhập của công ty từ sản lượng của nó được chuyển sang trả lương và không mang lại lợi nhuận, thì sẽ rất khó để thu hút vốn cần thiết để tài trợ cho các khoản đầu tư mới. Hơn nữa, không nhất thiết từ chối bất kỳ khoản thu nhập nào đối với những người chọn tiết kiệm nhiều hơn những người khác - tất nhiên, giả sử sự khác biệt trong tiết kiệm là một lý do quan trọng dẫn đến bất bình đẳng. Cũng nên nhớ một phần được gọi là "thu nhập từ vốn" có thể là thù lao cho lao động từ "kinh doanh", và điều này chắc chắn sẽ được đối xử như với các hình thức lao động khác.

Lập luận cổ điển này không phục vụ cho việc xem xét kỹ lưỡng hơn. Xem xét tất cả các yếu tố này, đâu là sự phân chia "đúng đắn" giữa vốn và lao động? Chúng ta có thể chắc chắn một

nền kinh tế dựa trên "thị trường tự do" và tài sản tư nhân luôn và ở mọi nơi dẫn đến một sự phân chia tối ưu, như thể bằng phép thuật? Trong một xã hội lý tưởng, người ta sẽ sắp xếp sự phân chia giữa vốn và lao động như thế nào?

Sự phân chia vốn-lao động trong dài hạn

Nếu nghiên cứu này nhằm đạt được tiến bộ thậm chí khiêm tốn đối với những câu hỏi này và ít nhất là làm rõ các điều khoản của một cuộc tranh luận dường như là bất tận, thì sẽ rất hữu ích nếu bạn thiết lập một số dữ kiện chính xác và cẩn thận nhất có thể. Chúng ta biết gì về sự tiến triển của việc phân chia lao động - vốn kể từ thế kỷ 18? Trong một thời gian dài, ý tưởng được hầu hết các nhà kinh tế học chấp nhận và lặp lại trong sách giáo khoa là tỷ trọng lao động và vốn tương đối trong thu nhập quốc dân khá ổn định về lâu dài, với con số được chấp nhận là 2/3 đối với lao động và 1/3 với vốn. Cho đến ngày nay, với lợi thế về quan điểm lịch sử và dữ liệu mới có sẵn, rõ ràng là thực tế phức tạp hơn một chút.

Có một điều, sự phân chia vốn-lao động rất khác nhau trong suốt thế kỷ 20. Những thay đổi được quan sát thấy trong thế kỷ 19 (sự gia tăng tỷ trọng vốn trong nửa đầu thế kỷ, sau đó giảm nhẹ và tiếp là thời kỳ ổn định), có vẻ nhẹ nhàng khi so sánh. Tóm lại, những cú sốc đã bao trùm nền kinh tế trong giai đoạn 1914–1945 — Chiến tranh thế giới I, Cách mạng Bolshevik năm 1917, cuộc Đại suy thoái 1929, Chiến tranh thế giới II và hậu quả là sự ra đời của các chính sách thuế và quy định mới cùng với kiểm soát vốn - giảm tỷ trọng thu nhập của vốn xuống mức thấp trong lịch sử vào những năm 1950. Tuy nhiên, rất nhanh chóng, vốn bắt đầu tự điều chỉnh lại. Sự tăng trưởng của vốn cổ phần được đẩy nhanh với chiến thắng của Margaret Thatcher ở Anh năm 1979 và Ronald Reagan ở Hoa Kỳ vào năm 1980, đánh dấu sự khởi đầu của một cuộc cách mạng bảo thủ. Sau đó là sự sụp đổ của khối Liên Xô vào năm 1989, tiếp theo là quá trình cân bằng tài chính và bãi bỏ quy định trong những năm 1990. Tất cả những sự kiện này đã đánh dấu một bước ngoặt so với những gì được quan sát trong nửa đầu thế kỷ 20. Đến năm 2010, và bất chấp cuộc khủng hoảng bắt đầu từ năm 2007–2008, tư bản vẫn thịnh vượng như chưa từng xảy ra việc gì kể từ năm 1913. Không phải tất cả các thành tố của sự thịnh vượng mới của tư bản đều tiêu cực; ở một mức độ nào đó, đó là một sự phát triển tự nhiên và đáng mơ ước. Nhưng nó đã thay đổi cách chúng ta nhìn nhận về sự phân chia lao động-vốn kể từ đầu thế kỷ 21, cũng như cách chúng ta nhìn về những thay đổi có thể xảy ra trong những thập kỷ tới.

Hơn nữa, nếu chúng ta nhìn xa hơn thế kỷ 20 và áp dụng một cái nhìn dài hạn, thì ý tưởng về sự phân chia lao động-vốn ổn định bằng cách nào đó phải giải quyết được thực tế là bản chất của vốn đã thay đổi hoàn toàn (từ đất đai và các bất động sản khác trong thế kỷ 18 đến vốn công nghiệp và tài chính thế kỷ 21). Cũng có ý kiến phổ biến trong giới kinh tế, rằng tăng trưởng kinh tế hiện đại phụ thuộc phần lớn vào sự gia tăng của "vốn con người". Thoạt nhìn, điều này có vẻ ngụ ý lao động nên chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong thu nhập quốc

dân. Và người ta thực sự thấy có thể có xu hướng tăng tỷ trọng lao động trong thời gian rất dài, nhưng mức thu được là tương đối khiêm tốn: tỷ trọng vốn (không bao gồm vốn con người) trong những thập kỷ đầu của thế kỷ 21 chỉ nhỏ hơn một chút so với đầu thế kỷ 19. Tầm quan trọng của vốn ở các nước giàu có ngày nay chủ yếu là do tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học, cùng với các chế độ chính trị ưu tiên vốn tư nhân.

Cách hiệu quả nhất để hiểu những thay đổi này là phân tích sự phát triển của tỷ lệ vốn / thu nhập (nghĩa là tỷ lệ giữa tổng nguồn vốn và dòng thu nhập hàng năm) thay vì chỉ tập trung vào sự phân chia vốn - lao động. (nghĩa là phần thu nhập được chuyển cho vốn và lao động, tương ứng). Trong quá khứ, các học giả chủ yếu nghiên cứu phần sau, phần lớn là do thiếu dữ liệu đầy đủ để làm bất cứ điều gì khác.

Trước khi trình bày chi tiết kết quả của tôi, cách tốt nhất là tiến hành theo từng giai đoạn. Mục đích Phần Một của cuốn sách là giới thiệu những khái niệm cơ bản nhất định. Trong phần còn lại của chương này, tôi sẽ bắt đầu bằng cách trình bày các khái niệm về sản phẩm trong nước và thu nhập quốc dân, vốn và lao động, và tỷ lệ vốn / thu nhập.

Sau đó, tôi sẽ xem xét sự phân phối thu nhập toàn cầu đã thay đổi như thế nào kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp. Trong chương 2, tôi sẽ phân tích diễn biến chung của tốc độ tăng trưởng theo thời gian. Điều này sẽ đóng một vai trò trung tâm trong các phân tích tiếp theo.

Với những bước sơ bộ này, Phần Hai sẽ trình bày về động lực của tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia vốn - lao động, một lần nữa được tiến hành theo từng giai đoạn. Chương 3 sẽ xem xét những thay đổi trong thành phần vốn và tỷ lệ vốn / thu nhập kể từ thế kỷ 18, bắt đầu từ Anh và Pháp, những nước mà chúng tôi có dữ liệu dài hạn tốt nhất. Chương 4 giới thiệu trường hợp của Đức và trên hết là nhìn vào Hoa Kỳ, nước đóng vai trò bổ sung hữu ích cho lăng kính Châu Âu. Cuối cùng, Chương 5 và 6 mở rộng phân tích cho tất cả các quốc gia giàu có trên thế giới và, trong chừng mực có thể, cho toàn bộ hành tinh. Tôi cũng cố gắng đưa ra các kết luận liên quan đến các động lực toàn cầu của tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia vốn - lao động trong thế kỷ 21.

Ý tưởng về thu nhập quốc dân

Sẽ rất hữu ích khi bắt đầu với khái niệm “thu nhập quốc dân”, mà tôi sẽ thường xuyên đề cập đến trong phần sau. Thu nhập quốc dân được định nghĩa là tổng tất cả thu nhập có sẵn của người dân của một quốc gia trong một năm nhất định.

Thu nhập quốc dân có liên quan mật thiết đến ý tưởng về GDP, vốn thường được đưa ra trong các cuộc tranh luận công khai. Tuy nhiên, ở đây có hai điểm khác biệt quan trọng giữa GDP và thu nhập quốc dân. GDP đo lường tổng số hàng hóa và dịch vụ được sản xuất trong một năm nhất định trong biên giới của một quốc gia. Để tính toán thu nhập quốc dân, trước tiên người ta phải trừ đi phần hao mòn của vốn đã tạo ra sản phẩm từ GDP: nói cách khác,

người ta phải trừ hao mòn của các tòa nhà, cơ sở hạ tầng, máy móc, phương tiện, máy tính, và các mục khác trong năm được đề cập. Mức khấu hao này là đáng kể, ngày nay là 10% GDP ở hầu hết các quốc gia và nó không tương ứng với thu nhập của bất kỳ ai: trước khi tiền lương được phân phối cho người lao động hoặc cổ tức cho người sở hữu cổ phiếu, và trước khi thực hiện các khoản đầu tư mới, vốn (phương tiện) đã hao mòn phải được thay thế hoặc sửa chữa. Nếu điều này không được thực hiện, của cải bị mất, dẫn đến giảm thu nhập cho chủ sở hữu. Khi khấu hao được phân bổ theo GDP, người ta sẽ thu được "sản phẩm quốc nội ròng", mà tôi sẽ gọi đơn giản hơn là "thu nhập quốc nội", thường là 90% GDP.

Sau đó, người ta phải cộng thu nhập ròng nhận được từ nước ngoài (hoặc trừ thu nhập ròng trả cho người nước ngoài, tùy thuộc vào tình hình của mỗi quốc gia). Ví dụ, một quốc gia có doanh nghiệp và các tài sản vốn khác thuộc sở hữu của người nước ngoài có thể có sản phẩm nội địa cao nhưng thu nhập quốc dân thấp hơn nhiều, một khi lợi nhuận và tiền thuê nước ngoài được khấu trừ khỏi tổng số. Ngược lại, một quốc gia sở hữu một phần lớn vốn của các quốc gia khác có thể được hưởng thu nhập quốc dân cao hơn nhiều so với sản phẩm quốc nội của mình. (ví dụ Mỹ)

Sau đó, tôi sẽ đưa ra các ví dụ về cả hai tình huống này, được rút ra từ lịch sử chủ nghĩa tư bản cũng như từ thế giới ngày nay. Tôi nên nói ngay rằng kiểu bất bình đẳng quốc tế này có thể làm phát sinh căng thẳng chính trị lớn. Sẽ không phải là chuyện nhỏ khi một nước làm việc cho nước khác và trả một phần đáng kể sản lượng của mình dưới dạng cổ tức và tiền thuê cho người nước ngoài trong một thời gian dài. Trong nhiều trường hợp, một hệ thống như vậy chỉ có thể tồn tại (đến một thời điểm) nếu được duy trì bởi các mối quan hệ thống trị chính trị, như trường hợp của thời thuộc địa, khi châu Âu sở hữu một cách hiệu quả phần lớn phần còn lại của thế giới. Một câu hỏi quan trọng của nghiên cứu là: Trong những điều kiện nào, loại tình huống này có khả năng tái diễn trong thế kỷ 21? Ví dụ, EU. Những nỗi sợ hãi như vậy hiện đang phổ biến ở Lục địa già – có lẽ quá phổ biến. Chúng ta sẽ thấy.

Ở giai đoạn này, đủ để nói hầu hết các quốc gia, cho dù giàu có hay mới nổi, hiện đang ở trong những tình huống cân bằng hơn nhiều so với những tình huống đôi khi chỉ là tưởng tượng. Ở Pháp cũng như ở Hoa Kỳ, Đức cũng như Anh, Trung Quốc cũng như Brazil, và Nhật Bản cũng như Ý, thu nhập quốc dân chỉ bằng 1 hoặc 2% thu nhập nội địa. Nói cách khác, ở tất cả các quốc gia này, dòng lợi nhuận, lãi suất, cổ tức, tiền thuê nhà, v.v. ít nhiều cân bằng bởi một dòng chảy ra có thể so sánh được. Ở các nước giàu có, thu nhập ròng từ nước ngoài nhìn chung là hơi dương (>0). Theo ước tính đầu tiên, cư dân của các quốc gia này sở hữu nhiều bất động sản và công cụ tài chính nước ngoài như người nước ngoài sở hữu của họ.

Thực tế là bất bình đẳng về vốn là một vấn đề trong nước lớn hơn nhiều so với quốc tế. Bất bình đẳng trong quyền sở hữu vốn làm cho người giàu và người nghèo trong mỗi quốc gia trở nên xung đột với nhau hơn nhiều so với việc quốc gia này chống lại quốc gia khác. Tuy

nhiên, điều này không phải lúc nào cũng như vậy, và hoàn toàn chính đáng khi đặt câu hỏi liệu tương lai của chúng ta có thể không giống với quá khứ của chúng ta hay không, đặc biệt là vì một số quốc gia nhất định — Nhật Bản, Đức, các quốc gia xuất khẩu dầu và ở một mức độ thấp hơn là Trung Quốc — trong những năm gần đây đã tích lũy các yêu sách đáng kể đối với phần còn lại của thế giới (dù không lớn bằng các tuyên bố thời thuộc địa). Hơn nữa, sự gia tăng đáng kể về sở hữu chéo, trong đó các quốc gia sở hữu cổ phần đáng kể của nhau, có thể làm phát sinh cảm giác chiếm đoạt hợp pháp, ngay cả khi vị thế tài sản ròng gần bằng 0.

Tóm lại, thu nhập quốc dân của một quốc gia có thể lớn hơn hoặc nhỏ hơn thu nhập nội địa của quốc gia đó, tùy thuộc vào việc thu nhập ròng từ nước ngoài là dương hay âm.

Thu nhập quốc dân = thu nhập trong nước + thu nhập ròng từ nước ngoài

Ở cấp độ toàn cầu, thu nhập nhận được từ nước ngoài phải cân bằng, sao cho thu nhập theo định nghĩa ngang bằng với sản lượng:

Thu nhập toàn cầu = sản lượng toàn cầu

Sự bình đẳng giữa hai dòng chảy hàng năm, thu nhập và sản lượng, liên quan đến kế toán, nhưng nó phản ánh một thực tế quan trọng. Trong bất kỳ năm nào, không thể để tổng thu nhập vượt quá lượng tài sản mới được tạo ra (nói chung trên toàn cầu; tất nhiên một quốc gia có thể vay từ nước ngoài). Ngược lại, tất cả hoạt động sản xuất phải được phân phối dưới dạng thu nhập này hoặc khác, cho lao động hoặc vốn: dù là tiền công, tiền lương, danh hiệu, tiền thưởng, v.v. (nghĩa là tiền trả cho người lao động và những người khác đã đóng góp sức lao động vào quá trình sản xuất) hay còn gọi là lợi nhuận, cổ tức, tiền lãi, tiền thuê, tiền bản quyền, v.v. (nghĩa là các khoản thanh toán cho chủ sở hữu vốn được sử dụng trong quá trình sản xuất).

Vốn là gì?

Tóm lại: bất kể chúng ta đang xem xét tài khoản của một công ty, một quốc gia hay nền kinh tế toàn cầu, sản lượng và thu nhập liên quan có thể được phân tách thành tổng thu nhập trên vốn và thu nhập với lao động:

Thu nhập quốc dân = thu nhập vốn + thu nhập lao động

Nhưng vốn là gì? Giới hạn của nó là gì? Nó có những hình thức nào? Thành phần của nó đã thay đổi như thế nào theo thời gian? Câu hỏi này, trọng tâm của cuộc khảo sát, sẽ được xem xét chi tiết hơn trong các chương tiếp theo. Hiện tại, chỉ cần thực hiện những điểm sau:

Đầu tiên, trong suốt cuốn sách, khi tôi nói về “vốn”, tôi luôn loại trừ những gì mà các nhà kinh tế học thường gọi (thật không may, theo suy nghĩ của tôi) “vốn con người”, bao gồm sức lao động, kỹ năng, đào tạo và khả năng của một cá nhân. Trong cuốn sách này, vốn được định nghĩa là tổng số tài sản phi con người có thể được sở hữu và trao đổi trên một số thị

trường. Vốn bao gồm tất cả các dạng bất động sản cũng như vốn tài chính và nghề nghiệp (nhà máy, cơ sở hạ tầng, máy móc, bằng sáng chế...) được sử dụng bởi các công ty và cơ quan chính phủ.

Có nhiều lý do để loại trừ vốn con người ra khỏi định nghĩa của chúng tôi về vốn. Rõ ràng nhất là vốn con người không thể thuộc sở hữu của người khác hoặc được giao dịch trên thị trường. Đây là điểm khác biệt cơ bản so với các hình thức vốn khác. Tất nhiên, người ta có thể đưa dịch vụ lao động của một người để cho thuê theo một hợp đồng lao động nào đó. Tuy nhiên, trong tất cả các hệ thống pháp luật hiện đại, việc sắp xếp như vậy phải bị giới hạn cả về thời gian và phạm vi. Tất nhiên, trong các xã hội nô lệ, điều này rõ ràng là không đúng: ở đó, một chủ nô có thể sở hữu đầy đủ và hoàn toàn vốn nhân lực của một người khác và thậm chí cả con cái của người đó. Trong những xã hội như vậy, nô lệ có thể được mua và bán trên thị trường và được chuyển nhượng bằng cách thừa kế, và người ta thường đưa nô lệ vào tính toán tài sản của chủ nô. Tôi sẽ chỉ ra cách thức hoạt động của điều này khi tôi xem xét thành phần vốn tư nhân ở miền nam Hoa Kỳ trước năm 1865. Bỏ qua những trường hợp đặc biệt (và bây giờ là lịch sử) sang một bên, sẽ chẳng có ý nghĩa gì khi cố gắng thêm vốn nhân lực và phi nhân lực. Trong suốt lịch sử, cả hai hình thức tài sản đều đóng vai trò cơ bản và bổ sung cho sự tăng trưởng và phát triển kinh tế và sẽ tiếp tục như vậy trong thế kỷ 21. Nhưng để hiểu được quá trình tăng trưởng và những bất bình đẳng mà nó tạo ra, chúng ta phải phân biệt cẩn thận giữa vốn con người và vốn phi con người và đối xử riêng biệt với từng thứ.

Vốn phi con người, mà trong cuốn sách này tôi sẽ gọi đơn giản là "vốn", bao gồm tất cả các dạng tài sản mà các cá nhân (hoặc nhóm cá nhân) có thể sở hữu và có thể được chuyển nhượng hoặc mua bán trên thị trường một cách lâu dài. Trên thực tế, vốn có thể thuộc sở hữu của các cá nhân (trong trường hợp này chúng ta nói đến "vốn tư nhân") hoặc bởi chính phủ hoặc các cơ quan chính phủ (trong trường hợp đó chúng ta nói đến "vốn công"). Ngoài ra còn có các dạng tài sản tập thể trung gian thuộc sở hữu tôn giáo (nghĩa là các thực thể như tín ngưỡng và nhà thờ) theo đuổi các mục đích cụ thể. Tôi sẽ trở lại với điều này. Ranh giới giữa những gì cá nhân có thể và không thể sở hữu đã phát triển đáng kể theo thời gian và trên toàn thế giới, như trường hợp cực đoan của chế độ nô lệ đã chỉ ra. Điều này cũng đúng với tài sản như bầu khí quyển, biển, núi, di tích lịch sử và tri thức. Có những cá nhân muốn sở hữu những thứ này, và đôi khi họ biện minh cho mong muốn vì hiệu quả hơn là chỉ vì tư lợi. Nhưng không có gì đảm bảo mong muốn này trùng khớp với lợi ích chung. Vốn không phải là một khái niệm bất di bất dịch: nó phản ánh tình trạng phát triển và các quan hệ thịnh hành của mỗi xã hội.

Vốn và sự giàu có

Để đơn giản hóa, tôi sử dụng các từ "vốn" và "tài sản" thay thế cho nhau, như thể chúng hoàn toàn đồng nghĩa. Theo một số định nghĩa, tốt hơn nên dành từ "vốn" để mô tả các dạng tài sản do con người tích lũy được (nhà cửa, máy móc, cơ sở hạ tầng, v.v.) và do đó, loại trừ đất đai và tài nguyên thiên nhiên, những thứ mà con người được ban tặng mà không phải tích lũy. Đất đai khi đó sẽ là một thành phần của tài sản nhưng không phải của vốn. Vấn đề là không phải lúc nào cũng dễ dàng phân biệt giá trị của các tòa nhà với giá trị của khu đất mà chúng được xây dựng. Một khó khăn lớn hơn nữa là rất khó đánh giá giá trị của đất "nguyên sinh" (như con người đã tìm thấy nó cách đây hàng thế kỷ hoặc hàng thiên niên kỷ) ngoài những cải thiện do sự can thiệp của con người, chẳng hạn như thoát nước, tưới tiêu, bón phân, v.v. Vấn đề tương tự cũng nảy sinh liên quan đến các nguồn tài nguyên thiên nhiên như dầu mỏ, khí đốt, các nguyên tố đất hiếm và những thứ tương tự, mà giá trị thuần túy khó phân biệt với giá trị gia tăng do các khoản đầu tư cần thiết để phát hiện các mỏ mới và chuẩn bị khai thác. Do đó, tôi bao gồm tất cả các hình thức tài sản này trong vốn. Tất nhiên, sự lựa chọn này không loại bỏ sự cần thiết phải xem xét kỹ lưỡng nguồn gốc của sự giàu có, đặc biệt là ranh giới giữa tích lũy và chiếm đoạt.

Một số định nghĩa về "vốn" cho thuật ngữ này chỉ nên áp dụng cho những thành phần tài sản được sử dụng trực tiếp trong quá trình sản xuất. Ví dụ, vàng có thể được coi là một phần tài sản nhưng không phải là vốn, bởi vì vàng được cho là chỉ hữu ích như một vật lưu trữ giá trị. Một lần nữa, giới hạn này khiến tôi không mong muốn cũng như không thực tế (bởi vì vàng có thể là một yếu tố sản xuất, không chỉ trong sản xuất đồ trang sức mà còn trong điện tử và công nghệ nano). Vốn dưới mọi hình thức của nó luôn đóng một vai trò kép, vừa là kho giá trị vừa là nhân tố sản xuất. Do đó, tôi quyết định không nên áp đặt một sự phân biệt cứng nhắc giữa sự giàu có và vốn.

Tương tự, tôi đã loại trừ ý tưởng loại bất động sản nhà ở khỏi vốn với lý do nó "không hiệu quả", không giống như "định mức năng suất" được sử dụng bởi các công ty và chính phủ: nhà máy công nghiệp, cao ốc văn phòng, máy móc, cơ sở hạ tầng, v.v. trên. Sự thật là tất cả các dạng của cải này đều hữu ích và phản ánh hai chức năng kinh tế chính của vốn. Bất động sản nhà ở có thể được coi là một tài sản vốn mang lại "dịch vụ nhà ở", mà giá trị của nó được đo lường bằng giá trị cho thuê. Các tài sản vốn khác có thể đóng vai trò là yếu tố sản xuất cho các công ty và cơ quan chính phủ sản xuất hàng hóa và dịch vụ (và cần nhà máy, văn phòng, máy móc, cơ sở hạ tầng, v.v.). Mỗi loại vốn trong số hai loại vốn này hiện chiếm khoảng một nửa lượng vốn cổ phần ở các nước phát triển.

Tóm lại, tôi định nghĩa "tài sản quốc gia" hay "vốn quốc gia" là tổng giá trị thị trường của mọi thứ thuộc sở hữu của người dân và chính phủ của một quốc gia nhất định tại một thời điểm nhất định, miễn là nó có thể được giao dịch trên một số thị trường. Nó bao gồm tổng tài sản phi tài chính (đất đai, nhà ở, hàng tồn kho thương mại, các tòa nhà, máy móc, cơ sở

hạ tầng, bằng sáng chế và các tài sản nghề nghiệp thuộc sở hữu trực tiếp khác) và tài sản tài chính (tài khoản ngân hàng, quỹ tương hỗ, trái phiếu, cổ phiếu, các khoản đầu tư tài chính của tất cả các loại, bảo hiểm, quỹ hưu trí, v.v.), trừ đi tổng số nợ phải trả. Nếu chúng ta chỉ nhìn vào tài sản và nợ của các cá nhân, sẽ thấy được tài sản tư nhân hoặc vốn tư nhân. Nếu chúng ta xem xét tài sản và nợ do chính phủ và các tổ chức khác của chính phủ nắm giữ (chẳng hạn như thành phố, cơ quan bảo hiểm xã hội, v.v.), sẽ biết tài sản công hoặc vốn công. Theo định nghĩa, tài sản quốc gia là tổng của hai thuật ngữ sau:

Tài sản quốc gia = tài sản tư nhân + tài sản công

Tài sản công ở hầu hết các nước phát triển hiện nay không đáng kể (thậm chí là âm, khi nợ công vượt quá tài sản công). Như tôi sẽ trình bày, tài sản tư nhân chiếm gần như toàn bộ tài sản quốc gia ở hầu hết mọi nơi.

Tuy nhiên, điều này không phải lúc nào cũng đúng, vì vậy điều quan trọng là phải phân biệt rõ ràng giữa hai quan niệm.

Nói rõ hơn, mặc dù khái niệm của tôi về vốn loại trừ vốn con người (vốn không thể trao đổi trên bất kỳ thị trường nào trong các xã hội phi nô lệ), nhưng nó không giới hạn ở vốn "vật chất" (đất đai, nhà cửa, cơ sở hạ tầng và các tài sản vật chất khác). Tôi bao gồm vốn "phi vật chất" như bằng sáng chế và các tài sản trí tuệ khác, được tính là tài sản phi tài chính (nếu các cá nhân trực tiếp nắm giữ bằng sáng chế) hoặc là tài sản tài chính (khi một cá nhân sở hữu cổ phần của một công ty nắm giữ bằng sáng chế). Nói rộng hơn, nhiều dạng vốn phi vật chất được tính đến theo giá trị vốn hóa trên thị trường chứng khoán của các tập đoàn.

Ví dụ, vốn hóa của một công ty thường phụ thuộc vào danh tiếng và nhãn hiệu, hệ thống thông tin và phương thức tổ chức, các khoản đầu tư của công ty, dù là vật chất hay phi vật chất, nhằm mục đích làm cho các sản phẩm và dịch vụ của công ty trở nên dễ nhìn và hấp dẫn hơn, v.v. Tất cả những điều này được phản ánh trong giá cổ phiếu và các tài sản tài chính khác của công ty và do đó thuộc tài sản quốc gia.

Để chắc chắn, mức giá mà thị trường tài chính đặt ra đối với vốn phi vật chất của một công ty hoặc thậm chí của một lĩnh vực tại bất kỳ thời điểm nào phần lớn là tùy ý và không chắc chắn. Chúng ta thấy điều này trong sự sụp đổ của bong bóng Internet năm 2000, trong cuộc khủng hoảng tài chính bắt đầu từ năm 2007-2008, và nói chung là trong sự biến động to lớn của thị trường chứng khoán. Thực tế quan trọng cần lưu ý hiện nay, đây là đặc điểm của tất cả các hình thức vốn, không chỉ vốn phi vật chất. Cho dù chúng ta đang nói về một tòa nhà hay một công ty, công ty sản xuất hay công ty dịch vụ, thì việc định giá vốn luôn rất khó khăn. Tuy nhiên, như tôi sẽ trình bày, tổng tài sản quốc gia, tức là sự giàu có của cả một quốc gia chứ không phải của bất kỳ loại tài sản cụ thể nào, tuân theo một số luật nhất định và tuân theo một số khuôn mẫu thông thường nhất định.

Một điểm nữa: tổng tài sản quốc gia có thể được chia thành vốn trong nước và vốn nước ngoài:

tài sản quốc gia = vốn quốc gia = vốn trong nước + vốn ròng nước ngoài

Vốn trong nước là giá trị của vốn cổ phần (tòa nhà, công ty, v.v.) nằm trong biên giới của quốc gia được đề cập. Vốn ròng nước ngoài— hay tài sản ròng nước ngoài— đo lường vị thế của quốc gia đối với phần còn lại của thế giới: cụ thể hơn, đó là sự khác biệt giữa tài sản thuộc sở hữu của công dân quốc gia ở phần còn lại của thế giới và tài sản của quốc gia thuộc sở hữu của công dân các nước khác. Vào trước Chiến tranh thế giới I, Anh và Pháp đều có được vị thế tài sản dương ròng đáng kể so với phần còn lại của thế giới. Một đặc điểm của quá trình toàn cầu hóa tài chính diễn ra từ những năm 1980 là nhiều quốc gia ít nhiều có vị thế tài sản ròng cân bằng, nhưng các vị thế đó khá lớn về mặt tuyệt đối. Nói cách khác, nhiều quốc gia có tỷ lệ sở hữu vốn lớn ở các quốc gia khác, nhưng những quốc gia đó cũng có tỷ lệ sở hữu vốn tại quốc gia được đề cập, và hai vị thế này ít nhiều bằng nhau, do đó vốn ròng nước ngoài gần bằng không. Tất nhiên, trên toàn cầu, tất cả các vị thế ròng phải bằng 0, để tổng tài sản toàn cầu bằng với vốn "nội địa" của toàn hành tinh.

Tỷ lệ vốn / thu nhập

Bây giờ thu nhập và vốn đã được xác định, tôi có thể chuyển sang luật cơ bản đầu tiên gắn hai ý tưởng này với nhau. Tôi bắt đầu bằng cách xác định tỷ lệ vốn / thu nhập.

Thu nhập là một dòng chảy. Nó tương ứng với số lượng hàng hóa được sản xuất và phân phối trong một thời kỳ nhất định (mà chúng ta thường coi là một năm).

Vốn là cái kho. Nó tương ứng với tổng tài sản sở hữu tại một thời điểm nhất định. Cái kho này dự trữ tài sản chiếm đoạt hoặc tích lũy trong tất cả các năm trước đó cộng lại.

Cách tự nhiên và hữu ích nhất để đo lường vốn dự trữ ở một quốc gia ngang giá là chia vốn dự trữ đó cho dòng thu nhập hàng năm. Điều này cho chúng ta tỷ lệ vốn / thu nhập, mà tôi biểu thị bằng chữ cái Hy Lạp β.

Ví dụ, nếu tổng vốn dự trữ của một quốc gia tương đương với sáu năm thu nhập quốc dân, chúng ta viết β = 6 (hoặc β = 600%).

Ở các nước phát triển hiện nay, tỷ lệ vốn / thu nhập nói chung dao động trong khoảng 5 đến 6, và nguồn vốn chủ sở hữu hầu như hoàn toàn là vốn tư nhân. Ở Pháp và Anh, Đức và Ý, Hoa Kỳ và Nhật Bản, thu nhập quốc dân vào khoảng 30.000–35.000 euro trên đầu người vào năm 2010, trong khi tổng nợ (nợ ròng) thường ở mức 150.000– 200.000 euro trên đầu người, hoặc gấp năm đến sáu lần thu nhập quốc dân hàng năm. Có nhiều biến thể thú vị ở cả châu Âu và trên toàn thế giới. Ví dụ, β lớn hơn 6 ở Nhật Bản và Ý và nhỏ hơn 5 ở Hoa Kỳ và Đức. Sự giàu có chung hầu như không tích cực ở một số quốc gia và hơi tiêu cực ở những quốc gia

khác. Và như thế. Tôi xem xét tất cả những điều này một cách chi tiết trong vài chương tiếp theo. Tại thời điểm này, chỉ cần ghi nhớ những thứ quan trọng này là đủ để biến các ý tưởng trở nên cụ thể nhất có thể.

Thực tế là thu nhập quốc dân ở các nước giàu có trên thế giới vào năm 2010 là 30.000 euro bình quân đầu người mỗi năm (hoặc 2.500 euro mỗi tháng) rõ ràng không có nghĩa là tất cả mọi người đều kiếm được số tiền đó. Giống như tất cả các mức trung bình khác, con số thu nhập trung bình ẩn chứa sự chênh lệch rất lớn. Trên thực tế, nhiều người kiếm được ít hơn 2.500 euro một tháng, trong khi những người khác kiếm được gấp hàng chục lần con số đó. Chênh lệch thu nhập một phần là kết quả của việc trả công không bằng nhau và một phần là sự bất bình đẳng lớn hơn nhiều trong thu nhập từ vốn, mà bản thân chúng là hệ quả của việc tập trung quá mức của cải. Thu nhập quốc dân bình quân trên đầu người chỉ đơn giản là số tiền mà người ta có thể phân phối cho từng cá nhân nếu có thể cân bằng phân bổ thu nhập mà không làm thay đổi tổng sản lượng hoặc thu nhập quốc dân.

Tương tự, vốn tư nhân trên mỗi người là 180.000 euro, hoặc sáu năm thu nhập quốc dân, không có nghĩa là tất cả mọi người đều sở hữu nhiều vốn như vậy. Nhiều người có ít hơn nhiều, trong khi một số sở hữu tài sản vốn trị giá hàng triệu hoặc hàng chục triệu euro. Phần lớn dân số có rất ít tài sản tích lũy — thu nhập dưới một năm: vài nghìn euro trong tài khoản ngân hàng, tương đương với tiền lương vài tuần hoặc vài tháng. Một số người thậm chí có tài sản tiêu cực: nói cách khác, hàng hóa mà họ sở hữu có giá trị thấp hơn các khoản nợ của họ. Ngược lại, những người khác có vận may đáng kể, từ mười đến hai mươi lần thu nhập hàng năm hoặc thậm chí nhiều hơn. Tỷ lệ vốn / thu nhập của cả nước nói chung không cho chúng ta biết gì về sự bất bình đẳng trong nước. Nhưng β đo lường tầm quan trọng tổng thể của vốn trong một xã hội, vì vậy phân tích tỷ lệ này là bước đầu tiên cần thiết trong nghiên cứu bất bình đẳng. Mục đích chính của Phần Hai là để hiểu làm thế nào và tại sao tỷ lệ vốn / thu nhập khác nhau giữa các quốc gia, và nó đã phát triển như thế nào theo thời gian.

Để đánh giá được hình thức cụ thể của sự giàu có trong thế giới ngày nay, cần lưu ý vốn cổ phần ở các nước phát triển hiện bao gồm hai phần gần như ngang nhau: vốn dân cư và vốn chuyên nghiệp được sử dụng bởi các công ty và chính phủ. Tổng kết lại, mỗi công dân của một trong những quốc gia giàu có kiếm được trung bình 30.000 euro trong năm 2010, sở hữu khoảng 180.000 euro vốn, 90.000 dưới dạng nhà ở và 90.000 cổ phiếu, trái phiếu, tiết kiệm hoặc các khoản đầu tư khác. Có những khác biệt thú vị giữa các quốc gia, mà tôi sẽ phân tích trong Chương 2. Hiện tại, thực tế là vốn có thể được chia thành hai phần gần như bằng nhau sẽ rất hữu ích để ghi nhớ.

Quy luật cơ bản đầu tiên của chủ nghĩa tư bản: $\alpha = r \times \beta$

Bây giờ tôi có thể trình bày quy luật cơ bản đầu tiên của chủ nghĩa tư bản, quy luật liên kết cổ phần vốn với dòng thu nhập từ vốn. Tỷ lệ vốn / thu nhập β liên quan với tỷ lệ thu nhập từ vốn trong thu nhập quốc dân, ký hiệu là α. Công thức là $\alpha = r \times \beta$, trong đó r là tỷ suất lợi nhuận trên vốn.

Ví dụ, nếu β = 600% và r = 5%, thì $\alpha = r \times \beta$ = 30%.

Nói cách khác, nếu tài sản quốc gia tương đương với sáu năm thu nhập quốc dân, và nếu tỷ lệ lợi tức vốn là 5% mỗi năm, khi đó tỷ trọng của vốn trong thu nhập quốc dân là 30%.

Công thức $\alpha = r \times \beta$ là một công thức kế toán thuần túy. Theo định nghĩa, nó có thể được áp dụng cho mọi xã hội trong mọi thời kỳ lịch sử. Tuy nhiên, nó vẫn nên được coi là quy luật cơ bản đầu tiên của chủ nghĩa tư bản, bởi vì nó thể hiện mối quan hệ đơn giản, minh bạch giữa ba khái niệm quan trọng nhất để phân tích hệ thống tư bản: tỷ lệ vốn / thu nhập, tỷ trọng vốn trong thu nhập, và tỷ suất lợi nhuận trên vốn.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn là một khái niệm trung tâm trong nhiều lý thuyết kinh tế. Đặc biệt, phân tích của chủ nghĩa Mác nhấn mạnh tỷ lệ lợi nhuận giảm - một dự đoán lịch sử hóa ra là hoàn toàn sai lầm, dù nó chứa đựng một trực giác thú vị. Khái niệm tỷ suất lợi nhuận trên vốn cũng đóng một vai trò trung tâm trong nhiều lý thuyết khác. Trong mọi trường hợp, tỷ suất lợi nhuận trên vốn đo lường lợi tức trên vốn trong suốt một năm bất kể hình thức pháp lý của nó (lợi nhuận, tiền thuê, cổ tức, lãi, tiền bản quyền, lãi vốn, v.v.), được biểu thị bằng tỷ lệ % của giá trị vốn đầu tư. Do đó, nó là một khái niệm rộng hơn "tỷ lệ lợi nhuận" và rộng hơn nhiều so với "tỷ lệ lãi", khi kết hợp cả hai.

Rõ ràng, tỷ suất lợi nhuận có thể rất khác nhau, tùy thuộc vào loại hình đầu tư. Một số công ty tạo ra tỷ suất lợi nhuận lớn hơn 10% mỗi năm; những người khác làm ăn thua lỗ (tỷ suất sinh lợi âm). Tỷ suất sinh lợi trung bình trong dài hạn của cổ phiếu là 7–8% ở nhiều quốc gia. Các khoản đầu tư vào bất động sản và trái phiếu thường thu về 3–4%, trong khi lãi suất thực của nợ công đôi khi thấp hơn nhiều. Công thức $\alpha = r \times \beta$ không cho chúng ta biết gì về những điểm tinh tế này, nhưng nó cho chúng ta biết cách liên hệ ba đại lượng này, có thể hữu ích cho việc thảo luận khung.

Ví dụ, ở các quốc gia giàu có vào khoảng năm 2010, thu nhập từ vốn (lợi nhuận, tiền lãi, cổ tức, tiền thuê, v.v.) thường dao động khoảng 30% thu nhập quốc dân. Với tỷ lệ vốn / thu nhập theo thứ tự là 600%, điều này có nghĩa là tỷ suất lợi nhuận trên vốn là khoảng 5%.

Cụ thể, điều này có nghĩa là thu nhập quốc dân bình quân đầu người hiện tại là 30.000 euro mỗi năm ở các nước giàu chia thành thu nhập 21.000 euro mỗi năm từ lao động (70%) và 9.000 euro thu nhập từ vốn (30%). Mỗi người dân sở hữu trung bình 180.000 euro vốn, và 9.000 euro thu nhập từ vốn do đó tương ứng với tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân hàng năm là 5%.

Một lần nữa, tôi chỉ nói ở đây về mức trung bình: một số cá nhân nhận được hơn 9.000 euro mỗi năm từ vốn, trong khi những người khác không nhận được gì khi trả tiền thuê nhà và lãi suất cho chủ nợ của họ. Sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia cũng tồn tại. Ngoài ra, việc đo lường tỷ trọng thu nhập từ vốn thường khó khăn cả về mặt khái niệm và ý nghĩa thực tế, bởi vì có một số loại thu nhập (chẳng hạn như thu nhập từ việc làm tự do và thu nhập từ doanh nhân) khó có thể phân chia thành thu nhập từ vốn và thu nhập từ lao động. Trong một số trường hợp, điều này có thể làm cho việc so sánh bị sai lệch. Khi những vấn đề như vậy phát sinh, phương pháp đo lường tỷ lệ vốn / thu nhập ít chính xác, do đó có thể áp dụng tỷ lệ hoàn vốn trung bình hợp lý cho tỷ lệ vốn / thu nhập. Ở giai đoạn này, các thứ tự ở trên (β = 600%, α = 30%, r = 5%) có thể được coi là điển hình.

Để dễ hiểu, chúng ta cũng nên lưu ý tỷ lệ tái sử dụng đất trung bình ở các xã hội nông thôn thường vào khoảng 4–5%. Trong tiểu thuyết của Jane Austen và Honoré de Balzac, thực tế là đất đai (như trái phiếu chính phủ) sinh ra khoảng 5% số vốn đầu tư (hoặc tương đương, giá trị vốn tương ứng với khoảng hai mươi năm tiền thuê hàng năm) đến nỗi nó thường không được đề cập đến. Độc giả của Contemporary (đương đại) đã biết rõ phải bỏ ra số vốn 1 triệu franc để tạo ra một khoản tiền thuê hàng năm là 50.000 franc. Đối với các tiểu thuyết gia thế kỷ 19 và độc giả của họ, mối quan hệ giữa vốn và tiền thuê hàng năm là tự nhiên, và sự khác biệt khá ít ỏi, như thể tiền thuê và tiền vốn là đồng nghĩa, hoặc tương đương hoàn hảo trong hai ngôn ngữ khác nhau.

Bây giờ, vào đầu thế kỷ 21, chúng ta nhận thấy lợi tức bất động sản gần như tương đương, 4–5%, đôi khi ít hơn một chút, đặc biệt là ở những nơi giá tăng nhanh chóng mà không kéo giá thuê tăng theo cùng một tỷ lệ. Ví dụ, vào năm 2010, một căn hộ lớn ở Paris, trị giá 1 triệu euro, thường cho thuê với giá hơn 2.500 euro một chút mỗi tháng, hoặc tiền thuê hàng năm là 30.000 euro, tương ứng với lợi tức vốn chỉ 3% mỗi năm. Tuy nhiên, một khoản tiền thuê như vậy là khá cao đối với một người thuê nhà chỉ sống bằng thu nhập từ lao động (hy vọng họ được trả lương cao) trong khi nó thể hiện một khoản thu nhập đáng kể cho chủ nhà. Tin xấu (hoặc tin tốt, tùy thuộc vào quan điểm của bạn) là mọi thứ đều diễn ra như thế này. Loại tiền thuê này có xu hướng tăng cho đến khi tỷ lệ hoàn vốn khoảng 4% (trong ví dụ này sẽ tương ứng với giá thuê 3.000–3.500 euro mỗi tháng, hoặc 40.000 mỗi năm). Do đó, tiền thuê của người thuê này có thể sẽ tăng trong tương lai. Lợi tức đầu tư hàng năm của chủ nhà cuối cùng có thể được nâng cao nhờ nguồn vốn dài hạn thu về từ giá trị của căn hộ. Các căn hộ nhỏ hơn mang lại lợi nhuận tương tự hoặc có thể cao hơn một chút. Một căn hộ trị giá 100.000 euro có thể mang lại 400 euro tiền thuê một tháng, hoặc gần 5.000 mỗi năm (5%). Một người sở hữu một căn hộ như vậy và chọn sống trong căn hộ đó có thể tiết kiệm được khoản tiền thuê tương đương và dành số tiền đó cho các mục đích sử dụng khác, mang lại lợi tức đầu tư tương tự.

Vốn đầu tư vào doanh nghiệp tất nhiên có rủi ro lớn hơn, do đó lợi nhuận bình quân thường cao hơn. Giá trị vốn hóa thị trường chứng khoán của các công ty niêm yết ở các quốc gia khác nhau thường đại diện cho lợi nhuận hàng năm từ 12 đến 15 năm, tương ứng với lợi tức đầu tư hàng năm từ 6–8% (trước thuế).

Công thức $\alpha = r \times \beta$ cho phép chúng ta phân tích tầm quan trọng của vốn đối với toàn bộ quốc gia hoặc thậm chí đối với toàn bộ hành tinh. Nó cũng có thể được sử dụng để nghiên cứu các tài khoản của một công ty cụ thể. Ví dụ, lấy một công ty sử dụng vốn trị giá 5 triệu euro (bao gồm văn phòng, cơ sở hạ tầng, máy móc, v.v.) để sản xuất hàng hóa trị giá 1 triệu euro hàng năm, với 600.000 euro trả cho công nhân và 400.000 euro lợi nhuận. tỷ lệ vốn / thu nhập của công ty này là $\beta = 5$ (vốn của nó tương đương với sản lượng năm năm), tỷ lệ vốn hóa α là 40% và tỷ suất lợi nhuận trên vốn là $r = 8\%$.

Hãy tưởng tượng một công ty khác sử dụng ít vốn hơn (3 triệu euro) để sản xuất cùng một sản lượng (1 triệu euro), nhưng sử dụng nhiều lao động hơn (700.000 euro tiền lương, 300.000 lợi nhuận). Đối với công ty này, $\beta = 3$, $\alpha = 30\%$ và $r = 10\%$. Công ty thứ hai thâm dụng vốn ít hơn công ty thứ nhất, nhưng lại có lợi nhuận cao hơn (tỷ suất lợi nhuận trên vốn của nó cao hơn đáng kể).

Ở tất cả các quốc gia, độ lớn của β, α và r khác nhau rất nhiều giữa các công ty. Một số lĩnh vực thâm dụng vốn nhiều hơn các lĩnh vực khác: ví dụ, lĩnh vực kim loại và năng lượng thâm dụng vốn nhiều hơn lĩnh vực dệt may và chế biến thực phẩm, và lĩnh vực sản xuất sử dụng nhiều vốn hơn so với lĩnh vực phụ trợ. Cũng có sự khác biệt đáng kể giữa các doanh nghiệp trong cùng một lĩnh vực, tùy thuộc vào sự lựa chọn của họ về công nghệ sản xuất và vị thế thị trường. Các mức β, α và r ở một quốc gia nhất định cũng phụ thuộc vào tỷ trọng tương đối của bất động sản nhà ở và tài nguyên thiên nhiên trong tổng vốn.

Nó nhấn mạnh quy luật $\alpha = r \times \beta$ không cho chúng ta biết cách xác định của từng biến trong số ba biến này như thế nào, hay cụ thể là tỷ lệ vốn / thu nhập quốc gia (β) được xác định như thế nào, xét về một khía cạnh nào đó thì tỷ lệ này là một thước đo về mức độ mạnh mẽ của xã hội tư bản được đề cập. Để trả lời câu hỏi đó, chúng ta phải đưa ra các ý tưởng và mối quan hệ bổ sung, tương ứng với mức tiết kiệm, tỷ lệ đầu tư và tốc độ tăng trưởng. Điều này sẽ dẫn chúng ta đến quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản: tỷ lệ tiết kiệm càng cao và tốc độ tăng trưởng càng thấp thì tỷ lệ vốn / thu nhập (β) càng cao. Điều này sẽ được trình bày trong vài chương tiếp theo; ở giai đoạn này, quy luật $\alpha = r \times \beta$ đơn giản có nghĩa là bất kể lực lượng kinh tế, xã hội và chính trị nào xác định mức tỷ lệ vốn / thu nhập (β), tỷ trọng vốn trong thu nhập (α) và tỷ suất lợi nhuận. trên vốn (r), ba biến này không độc lập với nhau. Về mặt khái niệm, có hai biến độc lập, không phải ba.

Tài khoản quốc gia: Một cấu trúc xã hội đang phát triển

Bây giờ các khái niệm chính về sản lượng và thu nhập, vốn và tài sản, tỷ lệ vốn / thu nhập và tỷ suất lợi nhuận trên vốn đã được giải thích, tôi sẽ xem xét chi tiết hơn cách có thể đo lường những đại lượng trừu tượng này và những điều chắc chắn ít ỏi như vậy có thể cho chúng ta biết về tiến trình lịch sử của sự phân bổ tài sản ở các quốc gia khác nhau. Tôi sẽ xem xét ngắn gọn các giai đoạn chính trong lịch sử các tài khoản quốc gia và sau đó trình bày một bức chân dung bằng nét vẽ tổng thể về sự phân bổ sản lượng và thu nhập toàn cầu đã thay đổi như thế nào kể từ thế kỷ 18, cùng với một cuộc thảo luận về tốc độ tăng trưởng kinh tế và nhân khẩu học đã thay đổi như thế nào. trong cùng một khoảng thời gian. Các tỷ lệ tăng trưởng này sẽ đóng một phần quan trọng trong phân tích.

Như đã nói, những nỗ lực đầu tiên để đo lường thu nhập quốc dân và vốn bắt đầu từ cuối thế kỷ 17 và đầu thế kỷ 18. Vào khoảng năm 1700, một số ước tính riêng biệt đã xuất hiện ở Anh và Pháp (dường như không tách rời nhau). Tôi chủ yếu nói về công việc của William Petty (1664) và Gregory King (1696) cho nước Anh và Pierre le Pesant, sieur de Boisguillebert (1695), và Sébastien Le Prestre de Vauban (1707) cho Pháp. Công việc của họ tập trung vào cả nguồn vốn quốc gia và dòng thu nhập quốc dân hàng năm. Một trong những mục tiêu chính của họ là tính toán tổng giá trị đất đai, nguồn tài sản quan trọng nhất trong các xã hội nông nghiệp, và sau đó liên hệ số lượng tài sản trên đất với mức sản lượng nông nghiệp và giá thuê đất.

Điều đáng chú ý là các tác giả này thường có mục tiêu chính trị, nói chung là liên quan đến hiện đại hóa hệ thống thuế. Bằng cách tính toán thu nhập và sự giàu có của quốc gia, họ hy vọng sẽ cho quốc gia thấy có thể tăng thu thuế đáng kể trong khi giữ thuế suất tương đối thấp, với điều kiện là tất cả tài sản và hàng hóa được sản xuất ra đều phải chịu thuế và mọi người đều phải nộp thuế, bao gồm địa chủ thuộc cả dòng dõi quý tộc và bình dân. Mục tiêu này hiển nhiên trong Projet de dime royale (Kế hoạch cho một nữ tước hoàng gia) của Vauban, nhưng nó cũng rõ ràng như vậy trong các tác phẩm của Boisguillebert và King (mặc dù ít hơn trong bài viết của Petty).

Cuối thế kỷ 18 chứng kiến nhiều nỗ lực hơn nữa để đo lường thu nhập và sự giàu có, đặc biệt là vào khoảng thời gian diễn ra Cách mạng Pháp. Antoine Lavoisier đã công bố ước tính của mình cho năm 1789 trong cuốn sách La Richesseritoriale du Royaume de France (Sự giàu có trên lãnh thổ Vương quốc Pháp), xuất bản năm 1791. Hệ thống thuế mới được thiết lập sau Cách mạng, chấm dứt các đặc quyền của giới quý tộc. và áp thuế đối với tất cả tài sản trên đất, phần lớn được lấy cảm hứng từ công trình này, vốn được sử dụng rộng rãi để ước tính doanh thu dự kiến từ các loại thuế mới.

Tuy nhiên, trên hết là vào thế kỷ 19, các ước tính về sự giàu có không ngừng tăng lên. Từ năm 1870 đến năm 1900, Robert Giffen thường xuyên cập nhật ước tính của mình về nguồn vốn quốc gia của Anh, mà ông so sánh với ước tính của các tác giả khác (đặc biệt là Patrick

Colquhoun) từ đầu những năm 1800. Giffen ngạc nhiên trước quy mô vốn công nghiệp của Anh cũng như tài sản nước ngoài có được từ sau các cuộc chiến tranh Napoléon, lớn gấp nhiều lần toàn bộ nợ công do các cuộc chiến đó gây ra. Tại Pháp vào cùng thời điểm, Alfred de Foville và Clément Colson đã công bố các ước tính về "sự giàu có quốc gia" và "sự giàu có tư nhân", và giống như Giffen, cả hai nhà văn cũng ngạc nhiên về sự tích lũy đáng kể của vốn tư nhân trong suốt thế kỷ 19. Mọi người đều thấy rõ ràng vận may tư nhân đang thịnh vượng trong giai đoạn 1870–1914. Đối với các nhà kinh tế thời đó, vấn đề là đo lường sự giàu có và so sánh các quốc gia khác nhau (sự cạnh tranh Pháp-Anh chưa bao giờ xa rời tâm trí họ). Cho đến Thế chiến I, ước tính về sự giàu có được chú ý nhiều hơn ước tính về thu nhập và sản lượng, và trong bất kỳ trường hợp nào, chúng còn nhiều hơn, không chỉ ở Anh và Pháp mà còn ở Đức, Hoa Kỳ và các cường quốc công nghiệp khác. Trong những ngày đó, trở thành một nhà kinh tế học có nghĩa là trước tiên và quan trọng nhất có thể ước tính vốn quốc gia: đây gần như là một nghi thức khởi đầu.

Mãi cho đến thời kỳ giữa hai cuộc chiến tranh thế giới, tài khoản quốc gia mới bắt đầu được thiết lập hàng năm. Các ước tính trước đây luôn tập trung vào các năm riêng biệt, với các ước tính liên tiếp cách nhau từ mười năm trở lên, như trong trường hợp tính toán của Giffen về vốn quốc gia Anh vào thế kỷ 19. Trong những năm 1930, những cải tiến trong các nguồn thống kê chính đã làm cho chuỗi dữ liệu thu nhập quốc dân hàng năm đầu tiên trở nên khả thi. Những điều này nói chung đã trở lại từ đầu thế kỷ 20 hoặc những thập kỷ cuối cùng của thế kỷ 19. Chúng được thành lập ở Hoa Kỳ bởi Kuznets và Kendrick, cho Anh bởi Bowley và Clark, và cho Pháp bởi Dugé de Bernonville. Sau Thế chiến II, các văn phòng thống kê của chính phủ thay thế các nhà kinh tế học và bắt đầu biên soạn và xuất bản dữ liệu chính thức hàng năm về GDP và thu nhập quốc dân. vẫn tiếp tục cho đến ngày nay.

Tuy nhiên, so với thời kỳ trước Thế chiến I, tiêu điểm của dữ liệu đã thay đổi hoàn toàn. Từ những năm 1940 trở đi, động lực chính là để ứng phó với chấn thương từ cuộc Đại suy thoái, trong đó các chính phủ không có ước tính đáng tin cậy hàng năm về sản lượng kinh tế. Cần có các công cụ thống kê và chính trị để điều hành nền kinh tế một cách đúng đắn và tránh lặp lại thảm họa. Do đó, các chính phủ đã nhấn mạnh vào dữ liệu hàng năm hoặc thậm chí hàng quý về sản lượng và thu nhập. Các ước tính về tài sản quốc gia, vốn đã được đánh giá cao trước năm 1914, nay đã lùi lại phía sau, đặc biệt là sau cuộc hỗn loạn kinh tế và chính trị của những năm 1914–1945, khiến cho việc xác định ý nghĩa của chúng trở nên khó khăn. Cụ thể, giá bất động sản và tài sản tài chính xuống mức cực thấp, thấp đến mức vốn tư nhân dường như đã bốc hơi. Trong những năm 1950 và 1960, thời kỳ tái thiết, mục tiêu chính là đo lường sự tăng trưởng đáng kể của sản lượng trong các ngành công nghiệp khác nhau.

Trong những năm 1990 - 2000, kế toán tài sản một lần nữa được ưu tiên. Các nhà kinh tế học và các nhà lãnh đạo chính trị đều nhận thức rõ chủ nghĩa tư bản tài chính của thế kỷ 21

không thể được phân tích một cách chính xác bằng các công cụ của những năm 1950 và 1960. Phối hợp với các ngân hàng trung ương, các cơ quan thống kê của chính phủ ở các nước phát triển khác nhau đã biên soạn và công bố hàng loạt dữ liệu hàng năm về tài sản và nợ của các nhóm khác nhau, bên cạnh dữ liệu thu nhập và sản lượng thông thường. Các tài khoản tài sản này vẫn chưa hoàn hảo: ví dụ, vốn tự nhiên và thiệt hại đối với môi trường không được tính toán tốt. Tuy nhiên, chúng thể hiện sự tiến bộ thực sự so với các tài khoản quốc gia từ những năm đầu sau chiến tranh, vốn chỉ quan tâm đến sự tăng trưởng không ngừng về sản lượng. Đây là loạt bài chính thức mà tôi sử dụng trong cuốn sách này để phân tích tổng hợp tài sản và tỷ lệ vốn / thu nhập hiện tại ở các nước giàu có.

Một kết luận nổi bật trong lịch sử tài khoản quốc gia: tài khoản quốc gia là một cấu trúc xã hội trong quá trình tiến hóa vĩnh viễn. Chúng luôn phản ánh những mối bận tâm của thời đại mà chúng được hình thành. Chúng ta nên cẩn thận để không tạo ra sự tôn sùng những số liệu đã được công bố. Khi thu nhập quốc dân trên đầu người của một quốc gia được cho là 30.000 euro, rõ ràng con số này, giống như tất cả các số liệu thống kê kinh tế và xã hội, nên được coi là một ước tính, một cấu trúc chứ không phải là một sự chắc chắn về mặt toán học. Nó chỉ đơn giản là ước tính tốt nhất mà chúng ta có. Tài khoản quốc gia đại diện cho nỗ lực nhất quán, có hệ thống để phân tích hoạt động kinh tế của một quốc gia. Chúng nên được coi là một công cụ nghiên cứu hạn chế và không hoàn hảo, một tập hợp và sắp xếp dữ liệu từ các nguồn khác nhau. Ở tất cả các nước phát triển, tài khoản quốc gia hiện được cơ quan thống kê chính phủ và ngân hàng trung ương tổng hợp từ bảng cân đối kế toán và sổ kế toán của các tập đoàn tài chính và phi tài chính cùng với nhiều nguồn thống kê và khảo sát khác. Chúng tôi không có lý do gì để nghĩ trước rằng các quan chức liên quan đến những nỗ lực này không cố gắng hết sức để phát hiện ra sự mâu thuẫn trong dữ liệu nhằm đạt được ước tính tốt nhất có thể. Với điều kiện chúng tôi sử dụng những dữ liệu này một cách thận trọng và trên tinh thần phản biện và bổ sung chúng với những dữ liệu khác có sai sót hoặc lỗ hổng (ví dụ, trong việc xử lý các thiên đường thuế), các tài khoản quốc gia này là một công cụ không thể thiếu để ước tính tổng thu nhập và tài sản.

Đặc biệt, như tôi sẽ trình bày trong Phần Hai, chúng ta có thể cùng nhau phân tích nhất quán về tiến trình lịch sử của tỷ lệ vốn / thu nhập bằng cách biên soạn tỉ mỉ và so sánh các ước tính tài sản quốc gia của nhiều tác giả từ thế kỷ 18 đến đầu thế kỷ 20 và kết nối chúng với các tài khoản vốn chính thức từ cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21. Hạn chế lớn khác của các tài khoản quốc gia chính thức, ngoài việc thiếu quan điểm lịch sử, là chúng chỉ quan tâm đến tổng hợp và trung bình chứ không phải phân phối và bất bình đẳng. Do đó, chúng ta phải dựa vào các nguồn khác để đo lường phân phối thu nhập, tài sản và nghiên cứu sự bất bình đẳng. Do đó, tài khoản quốc gia trở thành một yếu tố quan trọng trong các phân tích của chúng tôi, nhưng chỉ khi được hoàn thành với dữ liệu lịch sử và phân phối bổ sung.

Phân bố sản xuất toàn cầu

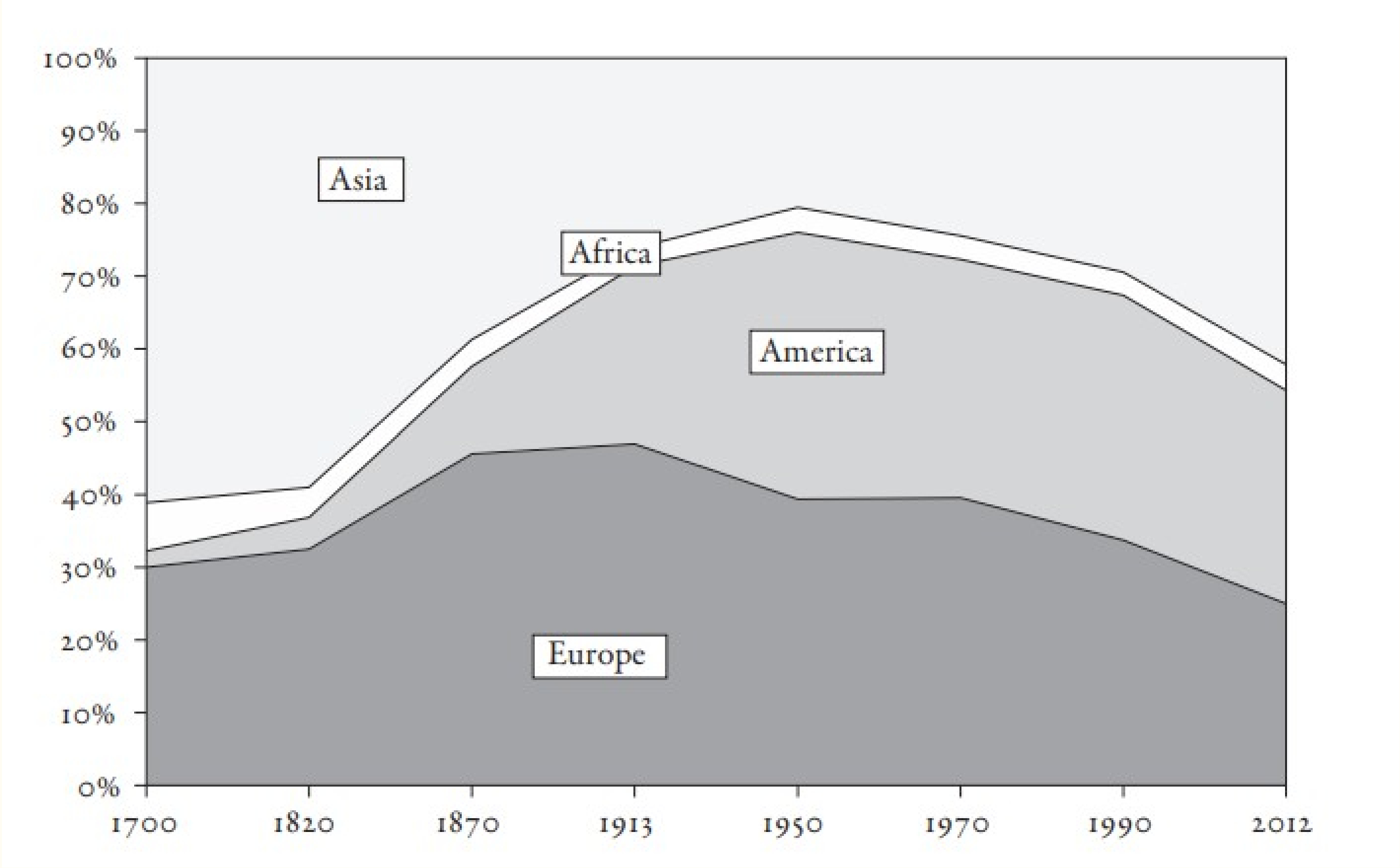
Tôi bắt đầu bằng cách xem xét sự phát triển của việc phân bố sản xuất toàn cầu, vốn tương đối nổi tiếng từ đầu thế kỷ 19 trở đi. Đối với các giai đoạn trước đó, các ước tính gần đúng hơn, nhưng chúng ta biết các khái quát rộng, đặc biệt là nhờ công trình lịch sử của Angus Maddison, đặc biệt là vì mô hình tổng thể tương đối đơn giản.

Từ năm 1900 đến 1980, 70–80% sản xuất hàng hóa và dịch vụ toàn cầu tập trung ở châu Âu và châu Mỹ, những quốc gia thống trị phần còn lại của thế giới. Đến năm 2010, thị phần Âu-Mỹ đã giảm xuống còn khoảng 50%, hoặc xấp xỉ mức như năm 1860. Trong mọi xác suất, nó sẽ tiếp tục giảm và có thể xuống thấp nhất là 20–30% vào một thời điểm nào đó của thế kỷ 21. Đây là mức chính xác cho đến đầu thế kỷ 19 và sẽ phù hợp với tỷ lệ dân số thế giới của người Âu-Mỹ (xem Hình 1.1 và 1.2).

Nói cách khác, vị trí dẫn đầu mà Châu Âu và Châu Mỹ đạt được trong cuộc Cách mạng Công nghiệp cho phép hai khu vực này có được thị phần sản lượng toàn cầu lớn gấp 2-3 lần tỷ trọng của họ trong dân số thế giới đơn giản vì sản lượng bình quân đầu người của họ lớn hơn 2 hoặc 3 lần so với mức trung bình toàn cầu. Tất cả các dấu hiệu đều cho thấy giai đoạn phân hóa về sản lượng bình quân đầu người này đã qua và chúng ta đã bắt đầu một giai đoạn hội tụ. Tuy nhiên, hiện tượng "bắt kịp" còn lâu mới kết thúc (xem Hình 1.3). Còn quá sớm để dự đoán khi nào nó có thể kết thúc, đặc biệt vì khả năng đảo ngược kinh tế và / hoặc chính trị ở Trung Quốc và các nơi khác rõ ràng là không thể loại trừ.

Hình 1.1

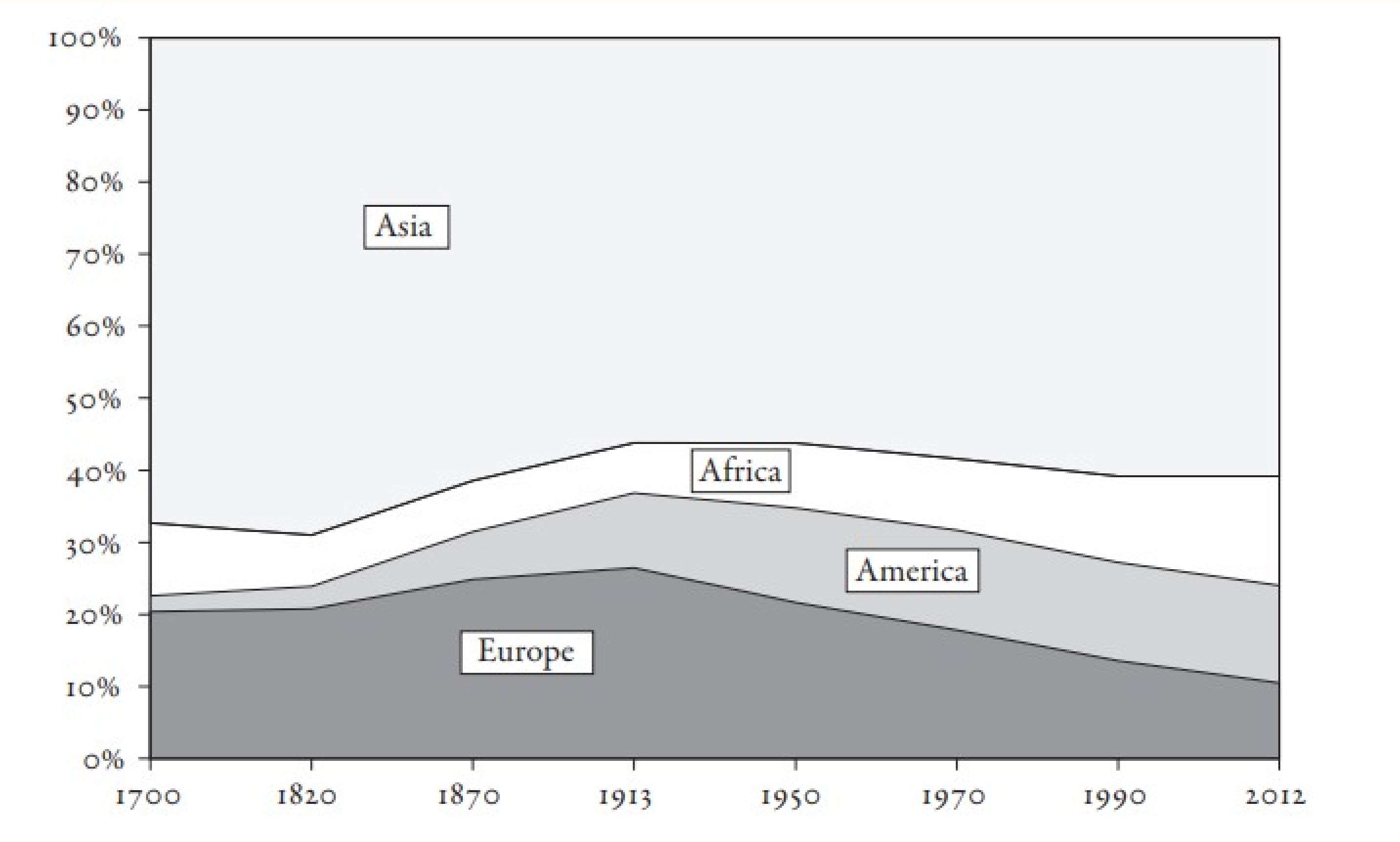
Sự phân bố sản lượng thế giới, 1700–2012



GDP của Châu Âu chiếm 47% GDP thế giới vào năm 1913, giảm xuống 25% vào năm 2012.

Hình 1.2

Sự phân bố dân số thế giới, 1700–2012



Dân số Châu Âu chiếm 26% dân số thế giới vào năm 1913, giảm xuống 10% vào năm 2012.

Hình 1.3

Bất bình đẳng toàn cầu, 1700–2012: phân kỳ rồi hội tụ?



GDP bình quân đầu người ở châu Á-châu Phi đã tăng từ 37% mức trung bình của thế giới năm 1950 lên 61% vào năm 2012.

Từ khối lục địa đến khối khu vực

Mô hình chung vừa mô tả đã được biết rõ, nhưng một số điểm cần được làm rõ và hoàn thiện hơn. Đầu tiên, việc gộp châu Âu và châu Mỹ lại với nhau thành một “khối phương Tây” đơn giản hóa việc trình bày nhưng phần lớn gây hiểu lầm. Châu Âu đã đạt được tỷ trọng kinh tế tối đa vào trước Chiến tranh Thế giới I, khi chiếm gần 50% sản lượng toàn cầu, và nó

đã giảm dần kể từ đó, trong khi Mỹ đạt đến đỉnh cao vào những năm 1950, khi chiếm gần 40% sản lượng toàn cầu.

Hơn nữa, cả châu Âu và châu Mỹ có thể được chia thành hai tiểu vùng rất bất bình đẳng: một vùng lõi siêu phát triển và một vùng kém phát triển hơn ngoại vi. Nói rộng ra, bất bình đẳng toàn cầu được phân tích tốt nhất dưới góc độ khối khu vực hơn là khối lục địa. Có thể thấy rõ điều này trong Bảng 1.1, cho thấy sự phân bố sản lượng toàn cầu trong năm 2012. Tất cả những con số này đều không quan tâm đến bản thân chúng, nhưng sẽ rất hữu ích nếu chúng ta tự làm quen với các cấp độ về độ lớn.

Dân số của hành tinh là gần 7 tỷ người vào năm 2012, và tổng thu nhập toàn cầu lớn hơn 70 nghìn tỷ euro, do đó sản lượng toàn cầu trên đầu người gần như chính xác là 10.000 euro. Nếu chúng tôi trừ đi 10% khấu hao vốn và chia cho 12, chúng tôi thấy điều này mang lại thu nhập bình quân đầu người hàng tháng là 760 euro, đây có thể là một cách rõ ràng hơn để đưa ra quan điểm. Nói cách khác, nếu sản lượng toàn cầu và thu nhập mà nó tạo ra được chia đều, thì mỗi cá nhân trên thế giới sẽ có thu nhập khoảng 760 euro mỗi tháng.

Dân số châu Âu là khoảng 740 triệu người, trong đó có khoảng 540 triệu sống ở các nước thành viên của Liên minh Châu Âu, nơi có thu nhập bình quân đầu người vượt quá 27.000 euro mỗi năm. 200 triệu người còn lại sống ở Nga và Ukraine, nơi thu nhập bình quân đầu người khoảng 15.000 euro mỗi năm, cao hơn mức trung bình toàn cầu gần 50%. Bản thân Liên minh châu Âu tương đối không đồng nhất: 410 triệu công dân sống ở nơi từng được gọi là Tây Âu, 3/4 trong số đó sống ở 5 quốc gia đông dân nhất của Liên minh, đó là Đức, Pháp, Anh, Ý, và Tây Ban Nha, với GDP bình quân đầu người là 31.000 euro mỗi năm, trong khi 130 triệu còn lại sống ở khu vực từng là Đông Âu, với thu nhập bình quân đầu người là 16.000 euro mỗi năm, không khác nhiều so với Nga và Ukraine.

Châu Mỹ cũng có thể được chia thành các khu vực riêng biệt thậm chí còn bất bình đẳng hơn so Châu Âu: Khối Mỹ-Canada có 350 triệu người với thu nhập bình quân đầu người là 40.000 euro, trong khi Châu Mỹ Latinh có 600 triệu người với thu nhập bình quân đầu người 10.000 euro, bằng mức trung bình của thế giới.

Châu Phi cận Sahara, với dân số 900 triệu người và đầu tư hàng năm chỉ 1.8 nghìn tỷ euro (ít hơn GDP của Pháp là 2 nghìn tỷ), là khu vực nghèo nhất trên thế giới, với thu nhập bình quân đầu người chỉ là 2.000 euro mỗi năm. Ấn Độ cao hơn một chút, trong khi Bắc Phi làm tốt hơn rõ rệt, và Trung Quốc thậm chí còn tốt hơn thế: với thu nhập bình quân đầu người là 8.000 euro mỗi năm 2012 không thấp hơn nhiều so với mức trung bình của thế giới. Thu nhập bình quân đầu người hàng năm của Nhật Bản ngang bằng với các nước châu Âu giàu có nhất (khoảng 30.000 euro), nhưng dân số của nước này là một thiểu số nhỏ trong dân số châu Á lớn hơn nên có ít ảnh hưởng đến mức trung bình của lục địa.

Bảng 1.1

Phân bổ GDP thế giới, 2012

Region	Population (million inhabitants)		GDP (billion euros 2012)		Per capita GDP (euros 2012)	Equivalent per capita monthly income (euros 2012)
World	7,050	100%	71,200	100%	10,100	760
Europe	740	10%	17,800	25%	24,000	1,800
incl. European Union	540	8%	14,700	21%	27,300	2,040
incl. Russia/Ukraine	200	3%	3,100	4%	15,400	1,150
America	950	13%	20,600	29%	21,500	1,620
incl. United States/Canada	350	5%	14,300	20%	40,700	3,050
incl. Latin America	600	9%	6,300	9%	10,400	780
Africa	1,070	15%	2,800	4%	2,600	200
incl. North Africa	170	2%	1,000	1%	5,700	430
incl. Sub-Saharan Africa	900	13%	1,800	3%	2,000	150
Asia	4,290	61%	30,000	42%	7,000	520
incl. China	1,350	19%	10,400	15%	7,700	580
incl. India	1,260	18%	4,000	6%	3,200	240
incl. Japan	130	2%	3,800	5%	30,000	2,250
incl. other	1,550	22%	11,800	17%	7,600	570

Lưu ý: GDP thế giới, ước tính theo sức mua tương đương, là khoảng 71.200 tỷ euro vào năm 2012. Dân số thế giới vào khoảng 7.050 tỷ dân, do đó GDP bình quân đầu người là 10.100 euro (tương đương với thu nhập hàng tháng khoảng 760 euro). Tất cả các số đã được làm tròn đến hàng chục hoặc hàng trăm.

Bất bình đẳng toàn cầu: từ 150 euro mỗi tháng đến 3.000 euro mỗi tháng

Tóm lại, bất bình đẳng toàn cầu dao động từ các khu vực có mức bình quân đầu người vào khoảng 150–250 euro mỗi tháng (châu Phi cận Sahara, Ấn Độ) đến các khu vực có mức cao tới 2.500–3.000 euro mỗi tháng. (Tây Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản), tức là cao hơn từ mười đến hai mươi lần mức trung bình toàn cầu, khoảng 600–800 euro mỗi tháng.

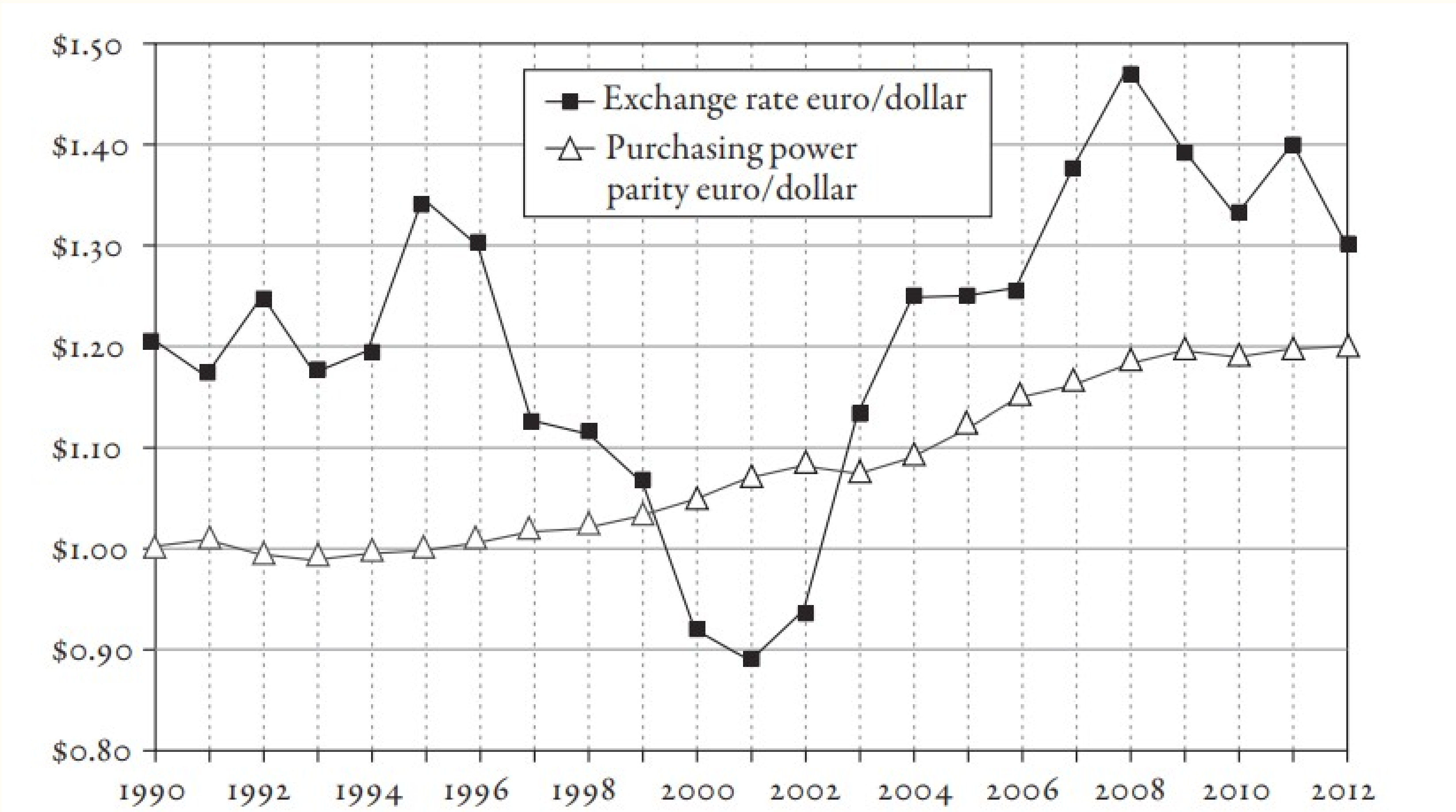
Những khác biệt này rất quan trọng và đáng ghi nhớ. Tuy nhiên, hãy nhớ biên độ sai số trong các số liệu này là đáng kể: việc đo lường sự bất bình đẳng giữa các quốc gia (hoặc ở hai thời kỳ khác nhau) luôn khó hơn nhiều so với các quốc gia đó.

Ví dụ, bất bình đẳng toàn cầu sẽ cao hơn rõ rệt nếu chúng ta sử dụng tỷ giá hối đoái hiện hành thay vì tỷ giá hối đoái ngang giá sức mua, như tôi đã làm cho đến nay. Để hiểu những thuật ngữ này có nghĩa là gì, trước tiên hãy xem xét tỷ giá hối đoái euro / đô la. Vào năm 2012, một euro trị giá khoảng 1.30 đô la trên thị trường ngoại hối. Một người châu Âu có thu nhập 1.000 euro mỗi tháng có thể đến ngân hàng của mình và đổi số tiền đó lấy 1.300 đô la. Nếu sau đó người ấy mang số tiền đó sang Mỹ để tiêu thì sức mua của người đó sẽ là 1.300 đô la. Nhưng theo Chương trình So sánh Quốc tế chính thức (ICP), giá cả châu Âu cao hơn Mỹ khoảng 10%, do đó nếu người châu Âu này chi cùng một khoản tiền ở châu Âu, thì khả năng thanh toán của người này sẽ gần với thu nhập của người Mỹ 1.200 đô la. Do đó, chúng tôi nói 1.20 đô la có “sức mua tương đương” với 1 euro. Tôi đã sử dụng tỷ giá tương đương

này thay vì tỷ giá hối đoái để chuyển đổi GDP của Mỹ sang euro trong Bảng 1.1 và tôi đã làm tương tự đối với các quốc gia khác được liệt kê. Nói cách khác, chúng tôi so sánh GDP của các quốc gia khác nhau trên cơ sở sức mua thực tế của công dân của họ, những người thường chi tiêu thu nhập của họ ở trong nước hơn là ở nước ngoài.

Hình 1.4

Tỷ giá hối đoái và sức mua tương đương: euro / usd



Vào năm 2012, 1 euro trị giá 1.30 đô la theo tỷ giá hối đoái hiện hành, nhưng là 1.20 đô la theo sức mua tương đương.

Ưu điểm khác của việc sử dụng ngang giá sức mua là chúng ổn định hơn tỷ giá hối đoái. Thật vậy, tỷ giá hối đoái không chỉ phản ánh cung và cầu đối với hàng hóa và dịch vụ của các quốc gia khác nhau mà còn phản ánh những thay đổi đột ngột trong chiến lược đầu tư của các nhà đầu tư quốc tế và những ước tính biến động về sự ổn định chính trị và / hoặc tài chính của quốc gia này hay quốc gia đó, không nói gì về những thay đổi khó lường trong chính sách tiền tệ. Do đó, tỷ giá hối đoái rất dễ biến động, khi nhìn vào biến động lớn của đồng đô la trong vài thập kỷ qua sẽ thấy. Tỷ giá đô la / euro đã giảm từ 1.30 đô la / euro trong những năm 1990 xuống dưới 0.90 đô la vào năm 2001 trước khi tăng lên khoảng 1.50 đô la vào năm 2008 và sau đó giảm trở lại 1.30 đô la vào năm 2012. Trong thời gian đó, sức mua tương đương của đồng euro tăng nhẹ từ khoảng 1 đô la mỗi euro vào đầu những năm 1990 lên khoảng 1.20 đô la vào năm 2010 (xem Hình 1.5).

Bất chấp những nỗ lực cao nhất của các tổ chức quốc tế liên quan đến ICP, không thể thoát khỏi thực tế những ước tính ngang giá sức mua này khá không chắc chắn, với biên độ sai số theo thứ tự 10% nếu không muốn nói là cao hơn, ngay cả giữa các quốc gia ở mức phát triển tương đương. Ví dụ: cuộc khảo sát có sẵn gần đây nhất cho thấy trong khi giá một số hàng

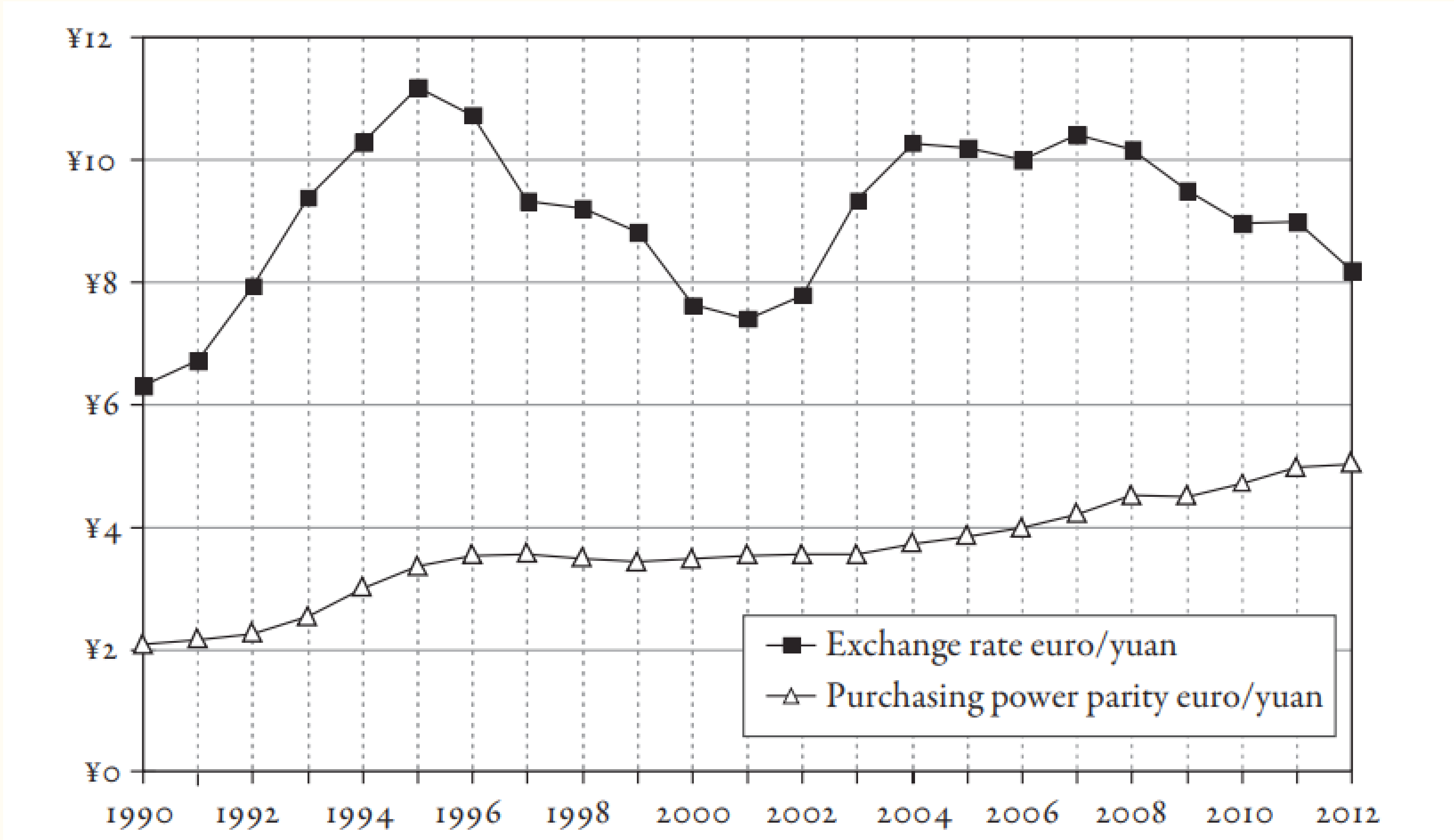
hóa châu Âu (như năng lượng, nhà ở, khách sạn và nhà hàng) thực sự cao hơn giá tương đương của Mỹ, những thứ khác thấp hơn rất nhiều (ví dụ như y tế và giáo dục). Về lý thuyết, các ước tính chính thức có trọng lượng của tất cả các mức giá phù hợp với trọng lượng của các hàng hóa và dịch vụ khác nhau trong ngân sách điển hình của mỗi quốc gia, nhưng những tính toán như vậy rõ ràng để lại nhiều sai sót, đặc biệt vì rất khó đo lường định tính sự khác biệt cho nhiều dịch vụ. Trong mọi trường hợp, điều quan trọng cần nhấn mạnh là mỗi chỉ số giá này đo lường một khía cạnh khác nhau của thực tế xã hội. Giá năng lượng đo sức mua năng lượng (ở Hoa Kỳ cao hơn), trong khi giá chăm sóc sức khỏe đo sức mua ở khu vực đó (ở châu Âu lớn hơn). Thực tế bất bình đẳng giữa các quốc gia là đa chiều, và thật sai lầm khi nói tất cả có thể được tổng hợp bằng một chỉ số duy nhất dẫn đến sự phân loại rõ ràng, đặc biệt là giữa các quốc gia có thu nhập trung bình khá tương đồng.

Ở các nước nghèo hơn, sự điều chỉnh theo sức mua tương đương thậm chí còn lớn hơn: ở Châu Phi và Châu Á, giá cả chỉ bằng một nửa so với các nước giàu, do đó GDP tăng gần gấp đôi khi tính ngang giá sức mua được sử dụng để so sánh hơn là tỷ giá. Điều này chủ yếu là kết quả của thực tế là giá hàng hóa và dịch vụ không thể giao dịch quốc tế thấp hơn, bởi vì chúng thường tương đối thâm dụng lao động và liên quan đến lao động phổ thông tương đối (một yếu tố sản xuất tương đối dồi dào ở các nước kém phát triển), ngược lại đối với lao động có kỹ năng và vốn đầu tư (vốn tương đối khan hiếm ở các nước kém phát triển). Nói rộng ra, một quốc gia càng nghèo thì sự điều chỉnh càng lớn: năm 2012, hệ số điều chỉnh là 1.6 ở Trung Quốc và 2.5 ở Ấn Độ. Tại thời điểm này, đồng euro có giá trị bằng 8 nhân dân tệ của Trung Quốc trên thị trường ngoại hối nhưng chỉ bằng 5 nhân dân tệ tính theo sức mua. Khoảng cách ngày càng thu hẹp khi Trung Quốc phát triển và định giá lại đồng nhân dân tệ (xem Hình 1.5). Một số nhà báo, bao gồm cả Angus Maddison, cho khoảng cách này không nhỏ như nó có thể xuất hiện và các số liệu thống kê quốc tế chính thức đánh giá thấp GDP của Trung Quốc.

Do những bất ổn xung quanh tỷ giá hối đoái và sức mua tương đương, thu nhập bình quân đầu người hàng tháng đã được thảo luận trước đó (150– 250 euro cho các nước nghèo nhất, 600–800 euro cho các nước trung bình và 2.500–3.000 euro cho các nước giàu nhất) phải được coi là các phép xác nhận chứ không phải là sự chắc chắn về mặt toán học. Ví dụ, tỷ trọng của các quốc gia giàu có (Liên minh Châu Âu, Hoa Kỳ, Canada và Nhật Bản) trong thu nhập toàn cầu là 46% vào năm 2012 nếu chúng ta sử dụng sức mua tương đương, 57% nếu sử dụng tỷ giá hối đoái hiện hành. “Sự thật” có lẽ nằm ở đâu đó giữa hai con số này và có lẽ gần với con số đầu tiên hơn. Tuy nhiên, các cấp độ vẫn không đổi, cũng như thực tế là tỷ trọng thu nhập của các nước giàu có đã giảm đều đặn kể từ những năm 1970. Bất kể biện pháp nào được sử dụng, rõ ràng thế giới dường như đã bước vào giai đoạn mà các quốc gia giàu và nghèo đang hội tụ về thu nhập.

Hình 1.5

Tỷ giá hối đoái và sức mua tương đương: euro / nhân dân tệ



Vào năm 2012, 1 euro có giá trị bằng 8 nhân dân tệ theo tỷ giá hối đoái hiện hành, nhưng bằng 5 nhân dân tệ theo sức mua tương đương.

Phân phối thu nhập toàn cầu bất bình đẳng hơn so với phân phối sản lượng

Để đơn giản hóa việc giải thích, cuộc thảo luận cho đến nay đã giả định thu nhập quốc dân của mỗi nhóm châu lục hoặc khu vực trùng khớp với sản phẩm làm ra từ nước ngoài của nó: thu nhập hàng tháng được nêu trong Bảng 1.1 chỉ có được bằng cách trừ đi 10% GDP (để tính khấu hao vốn) và chia cho mười hai.

Trên thực tế, việc đánh đồng thu nhập và sản lượng chỉ ở cấp độ toàn cầu chứ không phải ở cấp độ quốc gia hay lục địa là hợp lệ. Nói chung, phân phối thu nhập toàn cầu bất bình đẳng hơn so với phân phối sản lượng, bởi vì những người cố gắng có sản lượng bình quân đầu người cao nhất cũng có nhiều khả năng sở hữu một phần vốn của các nước khác hơn và do đó nhận được dòng thu nhập dương từ nguồn vốn có nguồn gốc ở các nước có mức thu nhập thấp hơn mức sản lượng bình quân đầu người. Nói cách khác, các nước giàu đang giàu gấp đôi: họ vừa sản xuất trong nước vừa đầu tư ra nước ngoài nhiều hơn, do đó thu nhập quốc dân trên đầu người lớn hơn sản lượng trên đầu người. Đối với các nước nghèo thì ngược lại.

Cụ thể hơn, tất cả các nước phát triển lớn (Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức, Pháp và Anh) hiện đang có mức thu nhập quốc dân cao hơn một chút so với sản phẩm trong nước của họ. Tuy nhiên, như đã lưu ý, thu nhập ròng từ nước ngoài chỉ hơi tích cực và không làm thay đổi hoàn toàn mức sống ở các nước này. Nó chiếm khoảng 1 hoặc 2% GDP ở Hoa Kỳ, Pháp và Anh và 2-3% GDP ở Nhật Bản và Đức. Tuy nhiên, đây là một sự thúc đẩy đáng kể với thu nhập quốc dân,

đặc biệt là với Nhật Bản và Đức, những nước có thặng dư thương mại đã giúp họ tích lũy được nguồn vốn nước ngoài đáng kể trong vài thập kỷ qua, lợi nhuận ngày nay thu được là đáng kể.

Bây giờ tôi chuyển từ các quốc gia giàu có nhất được tính riêng lẻ sang các khối lục địa được coi là toàn thể. Những gì chúng tôi nhận thấy ở châu Âu, châu Mỹ và châu Á là một cái gì đó gần với trạng thái cân bằng: các quốc gia giàu có hơn trong mỗi khối (nói chung là ở phía bắc) nhận được một dòng thu nhập dương từ vốn, điều này một phần bị hủy bỏ bởi dòng chảy ra khỏi các quốc gia khác (nói chung ở phía nam và phía đông), do đó ở cấp độ lục địa, tổng thu nhập gần như bằng tổng sản lượng, nói chung là trong khoảng 0,5%.

Châu lục duy nhất không ở trạng thái cân bằng là Châu Phi, nơi có một phần vốn đáng kể thuộc sở hữu của người nước ngoài. Theo dữ liệu cán cân thanh toán được tổng hợp từ năm 1970 bởi Liên hợp quốc và các tổ chức quốc tế khác như Ngân hàng Thế giới và Quỹ Tiền tệ Quốc tế, thu nhập của người châu Phi thấp hơn khoảng 5% so với sản lượng của châu lục (và thấp hơn 10% ở một số quốc gia riêng lẻ). Với tỷ trọng thu nhập / vốn vào khoảng 30%, điều này có nghĩa là gần 20% vốn của châu Phi thuộc sở hữu của người nước ngoài: hãy nghĩ đến các cổ đông London của mỏ bạch kim Marikana được thảo luận ở đầu chương.

Điều quan trọng là nhận ra một con số như vậy có ý nghĩa như thế nào trong thực tế. Vì một số loại tài sản (như bất động sản nhà ở và vốn nông nghiệp) hiếm khi thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài, nên phần sở hữu nước ngoài của Vốn sản xuất tại châu Phi có thể vượt quá 40–50% và có thể cao hơn nữa trong các lĩnh vực khác. Mặc dù thực tế là có nhiều điểm chưa hoàn hảo trong dữ liệu cán cân thanh toán, nhưng sở hữu nước ngoài rõ ràng là một thực tế quan trọng ở châu Phi ngày nay.

Nếu chúng ta nhìn lại thời gian xa hơn, chúng ta thấy sự mất cân bằng quốc tế thậm chí còn rõ rệt hơn. Vào trước Chiến tranh thế giới I, thu nhập quốc dân của Vương quốc Anh, nhà đầu tư hàng đầu thế giới, cao hơn khoảng 10% so với thu nhập nội địa của nước này. Khoảng cách là hơn 5% ở Pháp, cường quốc thuộc địa số hai và nhà đầu tư toàn cầu, và Đức là gần một phần ba, mặc dù thuộc địa của nó không đáng kể, nhưng khu vực công nghiệp phát triển cao của nó đã đóng góp đáng kể. Đầu tư của Anh, Pháp và Đức một phần đến các nước châu Âu khác và Hoa Kỳ và một phần đến châu Á và châu Phi. Nhìn chung, các cường quốc Châu Âu vào năm 1913 ước tính sở hữu 1/3 đến 1/2 số vốn trong nước của châu Á và châu Phi và hơn 3/4 vốn công nghiệp của họ.

Lực lượng nào ủng hộ sự hội tụ?

Về lý thuyết, việc các nước giàu sở hữu một phần vốn của các nước nghèo có thể tạo ra những tác động tích cực bằng cách thúc đẩy sự hội tụ. Nếu các nước giàu, có quá nhiều tiền tiết kiệm và vốn đến mức có rất ít lý do để xây nhà ở mới hoặc thêm máy móc mới (trong trường hợp đó, các nhà kinh tế học nói "năng suất biên của vốn", tức là sản lượng tăng thêm do thêm một đơn vị vốn mới "tại biên độ" là rất thấp), có thể mang lại hiệu quả chung khi đầu tư một phần tiết kiệm trong nước vào các nước nghèo hơn ở nước ngoài. Do đó, các quốc gia giàu có — hay bất cứ giá nào, cư dân của các quốc gia giàu có với nguồn vốn dư thừa — sẽ thu được lợi tức đầu tư tốt hơn bằng cách đầu tư ra nước ngoài, và các quốc gia nghèo sẽ tăng năng suất và do đó thu hẹp khoảng cách giữa họ và các quốc gia giàu. Theo lý thuyết kinh tế cổ điển, cơ chế này, dựa trên sự luân chuyển vốn tự do và cân bằng năng suất biên của vốn ở cấp độ toàn cầu, sẽ dẫn đến sự hội tụ của các quốc gia giàu và nghèo và cuối cùng giảm bớt bất bình đẳng thông qua các lực lượng thị trường và cạnh tranh.

Tuy nhiên, lý thuyết lạc quan này có hai khuyết điểm lớn. Thứ nhất, theo quan điểm logic chặt chẽ, cơ chế bình đẳng không đảm bảo sự hội tụ toàn cầu của thu nhập bình quân đầu người. Ở mức tốt nhất, nó có thể làm phát sinh sự hội tụ của sản lượng bình quân đầu người, với điều kiện chúng ta giả định sự luân chuyển vốn hoàn hảo và quan trọng hơn là sự bình đẳng hoàn toàn về trình độ kỹ năng và vốn con người giữa các quốc gia — một giả định không nhỏ. Trong mọi trường hợp, sự hội tụ có thể có của sản lượng trên đầu người không có nghĩa là sự hội tụ của thu nhập trên đầu người. Sau khi các nước giàu đầu tư vào các nước láng giềng nghèo hơn, họ có thể tiếp tục sở hữu chúng vô thời hạn, và thực sự tỷ lệ sở hữu của họ có thể tăng lên mức khổng lồ, do đó thu nhập quốc dân bình quân đầu người của các nước giàu có vĩnh viễn lớn hơn thu nhập của các nước nghèo hơn, các quốc gia phải tiếp tục trả cho người nước ngoài một phần đáng kể từ những gì công dân của họ sản xuất ra (như các quốc gia châu Phi đã làm trong nhiều thập kỷ). Để xác định khả năng xảy ra tình huống đó như thế nào, chúng ta phải so sánh tỷ suất lợi nhuận trên vốn mà các nước nghèo phải trả cho người giàu với tốc độ tăng trưởng của các nền kinh tế giàu và nghèo. Trước khi tiếp tục con đường này, trước tiên chúng ta phải hiểu rõ hơn về động lực của tỷ lệ vốn / thu nhập trong một quốc gia nhất định.

Hơn nữa, nếu chúng ta nhìn vào hồ sơ lịch sử, có vẻ như dịch chuyển vốn không phải là yếu tố chính thúc đẩy sự hội tụ giữa các quốc gia giàu và nghèo. Không một quốc gia châu Á nào tiến gần hơn đến các quốc gia phát triển phương Tây trong những năm gần đây lại được hưởng lợi từ các khoản đầu tư nước ngoài lớn, cho dù đó là Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan và gần đây là Trung Quốc. Về bản chất, tất cả các quốc gia này đều tự tài trợ các khoản đầu tư cần thiết vào vốn vật chất và thậm chí nhiều hơn nữa là vốn con người, điều mà nghiên cứu mới nhất cho là chìa khóa cho tăng trưởng dài hạn. Ngược lại, các quốc gia thuộc sở hữu của các quốc gia khác, dù trong thời kỳ thuộc địa hay ở châu Phi ngày nay, lại kém thành công

hơn, đáng chú ý nhất là vì họ có xu hướng chuyên môn hóa các lĩnh vực không có nhiều triển vọng phát triển trong tương lai và vì họ phải chịu bất ổn chính trị kinh niên.

Một phần lý do của sự bất ổn đó có thể là lý do sau đây. Khi một quốc gia phần lớn thuộc sở hữu của người nước ngoài, sẽ có một nhu cầu xã hội thường xuyên và gần như không thể kìm hãm được về việc trưng thu. Các chủ thể chính trị khác cho rằng đầu tư và phát triển chỉ có thể thực hiện được nếu các quyền tài sản hiện có được bảo vệ vô điều kiện. Do đó, đất nước bị cuốn vào sự luân phiên bất tận giữa các chính phủ cách mạng (mà thành công trong việc cải thiện điều kiện sống thực tế cho công dân của họ thường bị hạn chế) và các chính phủ dành riêng cho việc bảo vệ các chủ sở hữu tài sản hiện có, từ đó đặt nền tảng cho cuộc cách mạng hoặc đảo chính tiếp theo. Quyền sở hữu vốn bất bình đẳng ,vốn đã khó được chấp nhận và duy trì một cách hòa bình trong một cộng đồng quốc gia. Trên bình diện quốc tế, hầu như không thể duy trì nếu không có kiểu thống trị chính trị thuộc địa.

Đừng nhầm lẫn: bản thân việc tham gia vào nền kinh tế toàn cầu không phải là tiêu cực. Autarky (Nền kinh tế tự cung tự cấp) chưa bao giờ thúc đẩy sự thịnh vượng. Các quốc gia châu Á gần đây đã bắt kịp với phần còn lại của thế giới rõ ràng đã được hưởng lợi từ sự cởi mở đối với các ảnh hưởng của nước ngoài. Nhưng họ đã được hưởng lợi nhiều hơn từ các thị trường mở cho hàng hóa và dịch vụ và các điều kiện thương mại thuận lợi hơn từ các dòng vốn tự do. Ví dụ, Trung Quốc vẫn áp đặt các biện pháp kiểm soát vốn: người nước ngoài không thể tự do đầu tư vào nước này, nhưng điều đó không cản trở việc tích lũy vốn, mà phần lớn tiết kiệm trong nước là đủ. Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan đều tài trợ đầu tư từ nguồn tiết kiệm. Nhiều nghiên cứu cũng chỉ ra lợi ích từ thương mại tự do chủ yếu đến từ việc phổ biến kiến thức và từ năng suất đạt được cần thiết bởi các biên giới mở, chứ không phải từ lợi ích tĩnh liên quan đến chuyên môn hóa, vốn có vẻ khá khiêm tốn.

Tóm lại, kinh nghiệm lịch sử cho thấy cơ chế chính để hội tụ ở cấp độ quốc tế cũng như trong nước là sự phổ biến kiến thức. Nói cách khác, người nghèo bắt kịp người giàu ở mức độ mà họ đạt được cùng trình độ về công nghệ, kỹ năng và trình độ học vấn, chứ không phải bằng cách trở thành tài sản của người giàu. Sự phổ biến kiến thức không giống như manna từ thiên đường: nó thường bị thúc đẩy bởi sự cởi mở và thương mại quốc tế (sự tự chủ không khuyến khích chuyển giao công nghệ). Trên hết, việc phổ biến kiến thức phụ thuộc vào khả năng huy động tài chính của một quốc gia cũng như các thể chế khuyến khích đầu tư quy mô lớn vào giáo dục và đào tạo người dân trong khi đảm bảo một khung pháp lý ổn định mà các thành phần kinh tế khác nhau có thể tin cậy. Do đó, nó gắn liền với thành tựu của chính phủ hợp pháp và hiệu quả. Nói một cách cụ thể, đây là những bài học chính mà lịch sử phải dạy về tăng trưởng toàn cầu và bất bình đẳng quốc tế.

Theo Kinh thánh, Manna là chất có thể ăn được mà Đức Chúa Trời đã cung cấp cho dân Israel trong chuyến du hành của họ trong sa mạc trong suốt 40 năm sau cuộc Xuất hành và trước cuộc chinh phục Canaan. Nó cũng được đề cập trong Kinh Qur'an ba lần.



[02]

TĂNG TRƯỞNG: ẢO TƯỞNG VÀ THỰC TẾ

Ngày nay, một quá trình hội tụ toàn cầu, trong đó các nước mới nổi đang bắt kịp các nước phát triển, mặc dù sự bất bình đẳng đáng kể giữa các nước giàu và nghèo vẫn còn. Hơn nữa,

không có bằng chứng nào cho thấy quá trình bắt kịp này chủ yếu là kết quả đầu tư của các nước giàu vào các nước nghèo. Thật vậy, điều ngược lại là đúng: kinh nghiệm trong quá khứ cho thấy lời hứa về một kết quả tốt sẽ lớn hơn khi các nước nghèo có thể đầu tư vào chính họ. Tuy nhiên, ngoài vấn đề trọng tâm của sự hội tụ, điểm tôi muốn nhấn mạnh là thế kỷ 21 có thể chứng kiến sự quay trở lại của một thời kỳ tăng trưởng thấp. Chính xác hơn, những gì chúng ta sẽ thấy là tăng trưởng trên thực tế luôn tương đối chậm, ngoại trừ trong những giai đoạn đặc biệt hoặc khi bắt kịp tốc độ. Hơn nữa, tất cả các dấu hiệu đều cho thấy tốc độ tăng trưởng - hoặc ở bất kỳ mức độ nào của thành phần nhân khẩu học - sẽ còn chậm hơn trong tương lai.

Để hiểu được vấn đề đang đặt ra ở đây và mối quan hệ của nó với quá trình hội tụ và động lực của bất bình đẳng, điều quan trọng là phải phân tách tăng trưởng sản lượng thành hai thuật ngữ: tăng trưởng dân số và tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người. Nói cách khác, tăng trưởng luôn bao gồm một thành phần nhân khẩu học thuần túy và một thành phần kinh tế thuần túy, và chỉ yếu tố sau mới cho phép nâng cao mức sống. Trong các cuộc tranh luận công khai, sự phân chia này quá thường bị lãng quên, vì nhiều người dường như cho sự gia tăng dân số đã chấm dứt hoàn toàn, điều này vẫn chưa xảy ra - thực tế là khác xa nó, mặc dù tất cả các dấu hiệu cho thấy chúng ta đang đi chậm theo hướng đó. Chẳng hạn, trong năm 2013–2014, tăng trưởng kinh tế toàn cầu có thể sẽ vượt quá 3%, nhờ những tiến bộ rất nhanh ở các nước mới nổi. Nhưng dân số toàn cầu vẫn đang tăng với tốc độ hàng năm gần 1%, do đó sản lượng toàn cầu trên đầu người thực sự tăng với tốc độ không quá 2% (thu nhập bình quân đầu người toàn cầu cũng vậy).

Tăng trưởng trong thời gian dài

Trước khi chuyển sang các xu hướng hiện tại, tôi sẽ quay ngược thời gian và trình bày các giai đoạn và mức độ tăng trưởng toàn cầu kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp. Đầu tiên hãy xem xét Bảng 2.1, biểu thị tốc độ tăng trưởng trong một khoảng thời gian rất dài. Một số sự kiện quan trọng nổi bật. Đầu tiên, tốc độ tăng trưởng bắt đầu từ thế kỷ 18 liên quan đến tốc độ tăng trưởng hàng năm tương đối khiêm tốn. Thứ hai, các thành phần nhân khẩu học và kinh tế của tăng trưởng gần như tương tự nhau về mức độ. Theo những ước tính tốt nhất hiện có, sản lượng toàn cầu tăng với tốc độ trung bình hàng năm là 1.6% từ năm 1700 đến năm 2012, 0.8% trong số đó phản ánh sự gia tăng dân số, trong khi 0.8% khác đến từ tăng trưởng sản lượng trên đầu người.

Bảng 2.1

Tăng trưởng thế giới kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp

(tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm)

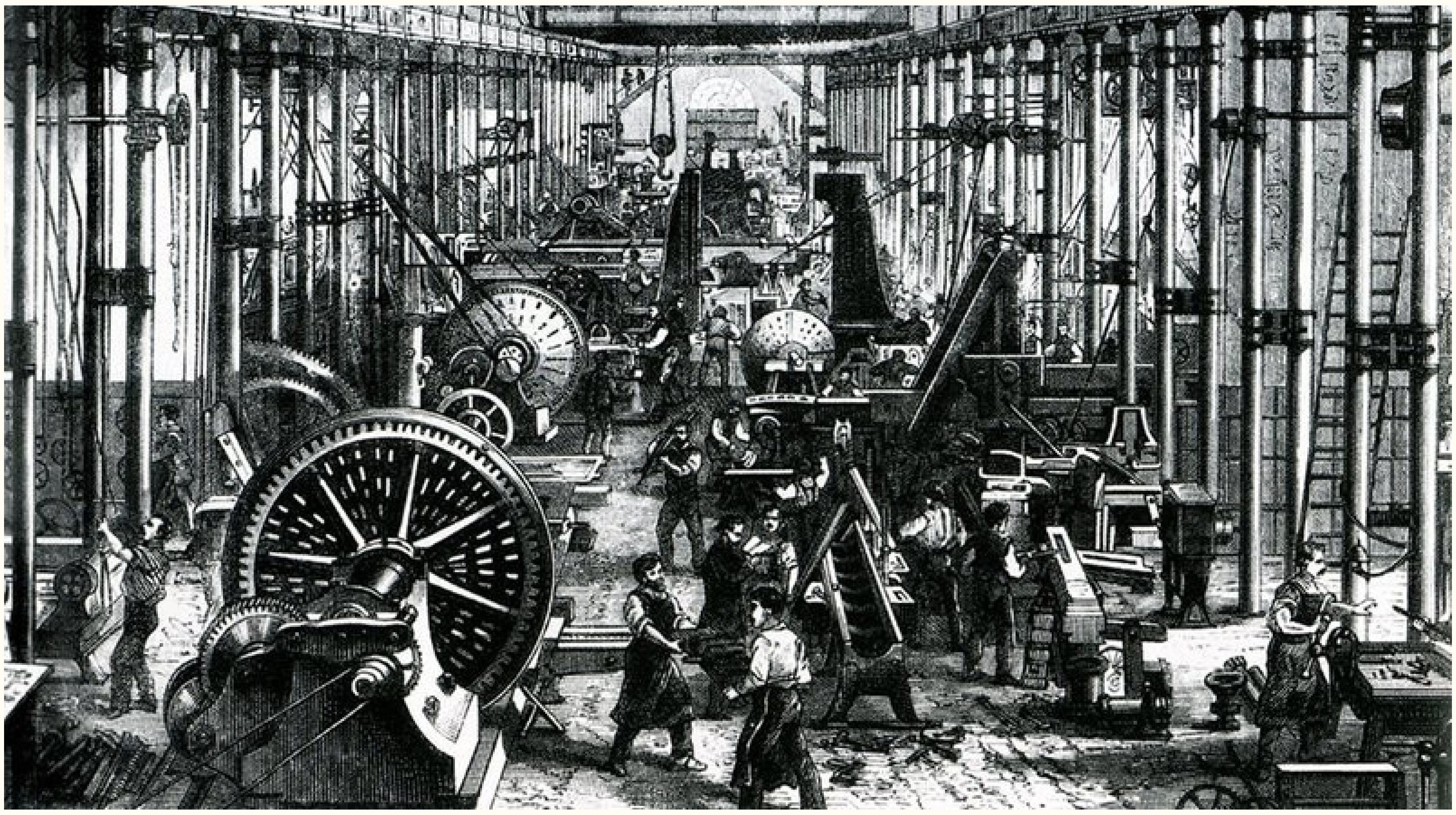
Years	World output (%)	World population (%)	Per capita output (%)
0–1700	0.1	0.1	0.0
1700–2012	1.6	0.8	0.8
1700–1820	0.5	0.4	0.1
1820–1913	1.5	0.6	0.9
1913–2012	3.0	1.4	1.6

Lưu ý: Từ năm 1913 đến năm 2012, tốc độ tăng trưởng GDP thế giới trung bình là 3.0% mỗi năm. Tốc độ tăng trưởng này có thể được chia nhỏ giữa 1.4% đối với dân số thế giới và 1.6% đối với GDP bình quân đầu người.

Tốc độ tăng trưởng như vậy có vẻ thấp so với những gì người ta thường nghe thấy trong các cuộc tranh luận hiện tại, trong đó tốc độ tăng trưởng hàng năm dưới 1% thường bị bác bỏ là không đáng kể và người ta thường cho tăng trưởng thực sự không bắt đầu cho đến khi đạt được 3–4% một năm hoặc thậm chí nhiều hơn, như Châu Âu đã làm trong ba mươi năm sau Thế chiến II và như Trung Quốc đang làm ngày nay.

Tuy nhiên, trên thực tế, tốc độ tăng trưởng 1% / một năm về cả dân số và sản lượng bình quân đầu người, nếu tiếp tục trong một thời gian rất dài, như trường hợp sau năm 1700, sẽ có tác động không nhỏ, đặc biệt là khi so sánh với con số gần như bằng không. tốc độ tăng trưởng mà chúng ta quan sát được trong nhiều thế kỷ trước Cách mạng Công nghiệp.

Cách mạng công nghiệp hay còn gọi là Cách mạng công nghiệp lần thứ nhất là cuộc cách mạng trong lĩnh vực sản xuất; sự thay đổi cơ bản các điều kiện kinh tế xã hội, văn hóa và kỹ thuật, xuất phát từ nước Anh sau đó lan tỏa ra toàn thế giới. Trong thời kỳ này, nền kinh tế giản đơn, quy mô nhỏ, dựa trên lao động chân tay được thay thế bằng công nghiệp và chế tạo máy móc quy mô lớn. Tên gọi “Cách mạng công nghiệp” thường dùng để chỉ giai đoạn thứ nhất của nó diễn ra ở cuối thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19. Giai đoạn hai hay còn gọi là Cách mạng công nghiệp lần thứ hai tiếp tục ngay sau đó từ nửa sau thế kỷ 19 đến đầu thế kỷ 20. Ảnh hưởng của nó diễn ra ở Tây Âu và Bắc Mỹ trong suốt thế kỷ 19 và sau đó là toàn thế giới.



Thật vậy, theo tính toán của Maddison, cả tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học và kinh tế từ năm 0 đến năm 1700 đều dưới 0.1% (chính xác hơn là 0.06% đối với gia tăng dân số và 0.02% đối với sản lượng bình quân đầu người).

Tuy nhiên, độ chính xác của những ước tính như vậy là viển vông. Chúng tôi thực sự có rất ít thông tin về sự gia tăng dân số thế giới từ 0 đến 1700 và thậm chí còn ít hơn về sản lượng trên đầu người. Tuy nhiên, cho dù có bao nhiêu sự không chắc chắn về các số liệu chính xác (không quan trọng lắm trong mọi trường hợp), thì chắc chắn tốc độ tăng trưởng khá chậm từ thời cổ đại đến Cách mạng Công nghiệp, chắc chắn không quá 0.1–0.2% mỗi năm. Lý do khá đơn giản: tỷ lệ tăng trưởng cao hơn có thể ngụ ý, một cách phi lý, dân số thế giới vào thời kỳ đầu của Kỷ nguyên chung là rất nhỏ, hoặc nếu không thì mức sống về cơ bản là rất thấp so với mức sinh hoạt được chấp nhận. Vì lý do tương tự, tăng trưởng trong những thế kỷ tới có khả năng trở lại mức rất thấp, ít nhất là trong chừng mực có liên quan đến thành phần nhân khẩu học.

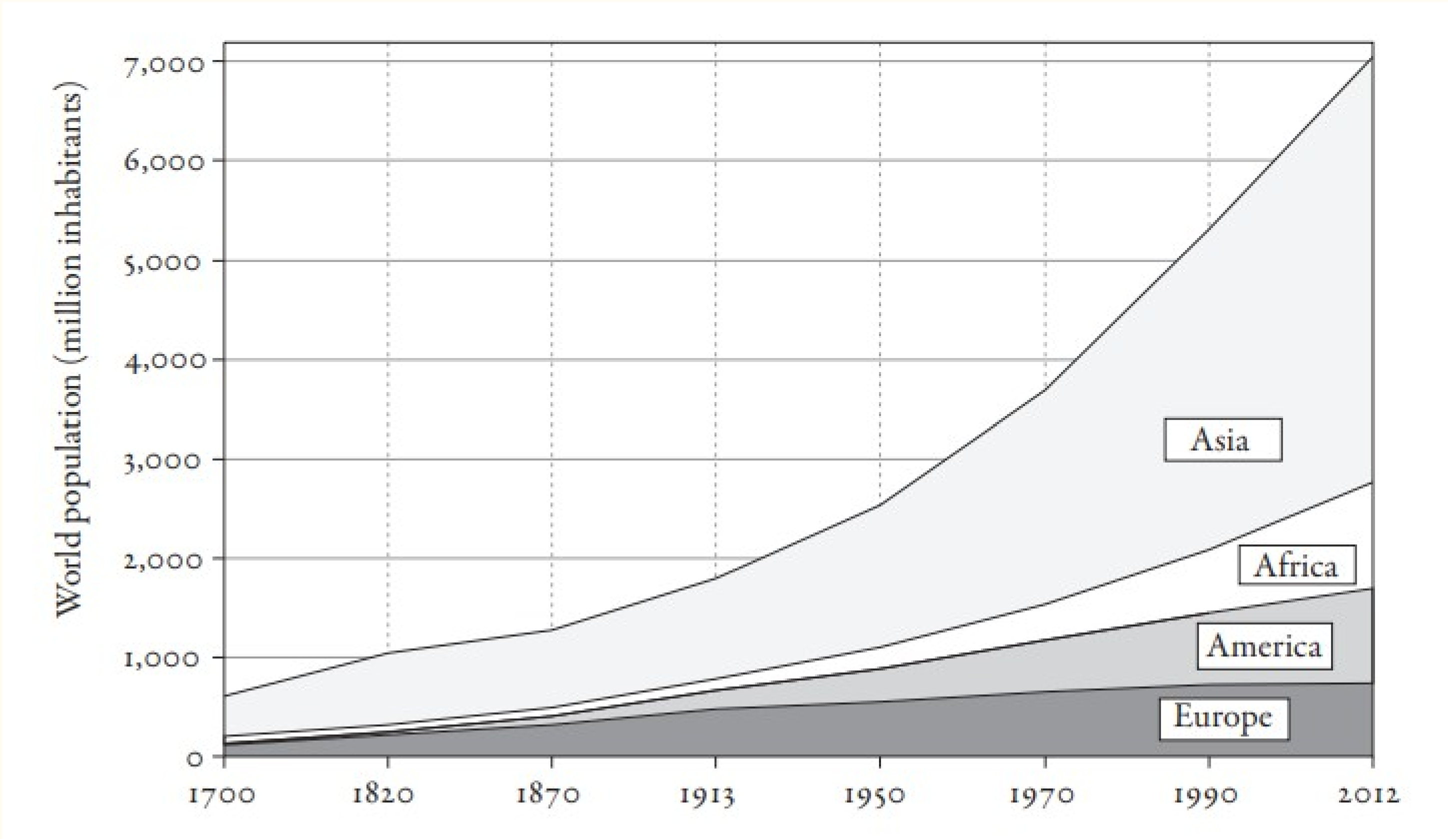
Quy luật tăng trưởng tích lũy

Để hiểu rõ hơn lập luận này, có thể hữu ích nếu dừng lại một chút để xem xét điều có thể được gọi là "quy luật tăng trưởng tích lũy", cho tốc độ tăng trưởng hàng năm thấp trong một thời gian rất dài sẽ dẫn đến tiến bộ đáng kể.

Cụ thể, dân số thế giới tăng với tốc độ trung bình hàng năm chỉ 0.8% từ năm 1700 đến năm 2012. Tuy nhiên, trong ba thế kỷ, điều này có nghĩa là dân số toàn cầu đã tăng hơn 10 lần. Một hành tinh với khoảng 600 triệu dân vào năm 1700 có hơn 7 tỷ vào năm 2012 (xem Hình 2.1). Nếu tốc độ tiếp tục trong ba thế kỷ tới, dân số thế giới sẽ vượt quá 70 tỷ người vào năm 2300.

Hình 2.1

Sự gia tăng dân số thế giới, 1700–2012



Dân số thế giới tăng từ 600 triệu người vào năm 1700 lên 7 tỷ người vào năm 2012.

Để đưa ra một bức tranh rõ ràng về tác động bùng nổ của quy luật tăng trưởng tích lũy, tôi đã chỉ ra trong Bảng 2.2 sự tương ứng giữa tốc độ tăng trưởng hàng năm (con số thường được báo cáo) và hệ số nhân tăng trưởng dài hạn. Ví dụ: tốc độ tăng trưởng 1% mỗi năm sẽ nhân dân số với hệ số 1.35 sau ba mươi năm, 3 sau một trăm năm, 20 sau ba trăm năm và hơn 20.000 sau một nghìn năm. Kết luận đơn giản rút ra từ bảng này là tốc độ tăng trưởng lớn hơn 1–1.5% một năm không thể duy trì vô thời hạn mà không tạo ra sự gia tăng dân số chóng mặt.

Chúng tôi thấy rõ cách lựa chọn khung thời gian khác nhau dẫn đến nhận thức trái ngược nhau về quá trình tăng trưởng. Trong khoảng thời gian một năm, mức tăng trưởng 1% dường như rất thấp, gần như không thể nhận thấy. Những người sống vào thời điểm đó có thể không nhận thấy bất kỳ thay đổi nào. Đối với họ, sự tăng trưởng như vậy có thể giống như sự đình trệ hoàn toàn, trong đó mỗi năm hầu như giống với năm trước. Do đó, tăng trưởng có thể giống như một khái niệm khá trừu tượng, một cấu trúc thuần túy về toán học và thống kê. Nhưng nếu chúng ta mở rộng khung thời gian cho một thế hệ, tức là khoảng ba mươi năm, là thang thời gian phù hợp nhất để đánh giá sự thay đổi trong xã hội chúng ta đang sống, thì tốc độ tăng trưởng tương tự dẫn đến mức tăng khoảng 1/3, đại diện cho một sự chuyển đổi có độ lớn khá đáng kể. Mặc dù con số này kém ấn tượng hơn so với mức tăng trưởng 2–2.5% mỗi năm, dẫn đến tăng gấp đôi trong mỗi thế hệ, nhưng nó vẫn đủ để thay đổi xã hội thường xuyên và sâu sắc và về lâu dài để biến đổi nó một cách triệt để.

Quy luật tăng trưởng tích lũy về cơ bản giống với quy luật lợi nhuận tích lũy, quy luật này nói tỷ suất lợi nhuận hàng năm là một vài %, cộng lại trong vài thập kỷ, tự động dẫn đến sự gia tăng rất lớn vốn ban đầu, với điều kiện lợi tức được tái đầu tư liên tục, hoặc ở mức tối

thiểu chỉ một phần nhỏ được tiêu dùng bởi chủ sở hữu vốn (nhỏ so với tốc độ phát triển của xã hội đang đề cập).

Bảng 2.2

Quy luật tăng trưởng tích lũy

An annual growth rate equal to . . .	. . . is equivalent to a generational growth rate (30 years) of . . .	. . . i.e., a multiplication by a coefficient equal to . . .	. . . and a multiplication after 100 years by a coefficient equal to . . .	. . . and a multiplication after 1,000 years by a coefficient equal to . . .
0.1%	3%	1.03	1.11	2.72
0.2%	6%	1.06	1.22	7.37
0.5%	16%	1.16	1.65	147
1.0%	35%	1.35	2.70	20,959
1.5%	56%	1.56	4.43	2,924,437
2.0%	81%	1.81	7.24	398,264,652
2.5%	110%	2.10	11.8	52,949,930,179
3.5%	181%	2.81	31.2	. . .
5.0%	332%	4.32	131.5	. . .

Lưu ý: Tốc độ tăng trưởng hàng năm 1% tương đương với tốc độ tăng trưởng tích lũy 35% mỗi thế hệ (30 năm), nhân với 2.7 sau mỗi 100 năm và hơn 20.000 sau mỗi 1.000 năm.

Luận điểm chính của cuốn sách này là một khoảng cách rõ ràng nhỏ giữa tỷ suất sinh lợi vốn và tốc độ tăng trưởng về lâu dài có thể gây ra những tác động mạnh mẽ và gây mất ổn định đối với cấu trúc và động lực của bất bình đẳng xã hội. Theo một nghĩa nào đó, mọi thứ tuân theo quy luật tăng trưởng tích lũy và lợi nhuận tích lũy, và đó là lý do tại sao người đọc sẽ thấy nó hữu ích để làm quen với những khái niệm này.

Các giai đoạn của tăng trưởng nhân khẩu học

Bây giờ tôi quay lại việc kiểm tra sự gia tăng dân số toàn cầu.

Nếu nhịp độ tăng trưởng nhân khẩu học được quan sát từ năm 1700 đến năm 2012 (trung bình 0.8% mỗi năm) bắt đầu từ thời cổ đại và tiếp tục kể từ đó, thì dân số thế giới sẽ được nhân lên gần 100.000 người trong khoảng thời gian từ 0 đến 1700. Cho dân số vào năm 1700 với ước tính khoảng 600 triệu người, chúng ta sẽ phải giả định dân số toàn cầu nhỏ đến mức nực cười vào thời điểm Chúa giáng sinh (ít hơn mười nghìn người). Ngay cả tốc độ tăng trưởng 0.2%, kéo dài hơn 1700 năm, sẽ ngụ ý dân số toàn cầu chỉ là 20 triệu vào năm 0, trong khi thông tin tốt nhất hiện có cho thấy con số thực sự lớn hơn 200 triệu, với 50 triệu người sống trong Đế chế La Mã. Bất kể sai sót nào có thể tồn tại trong các nguồn lịch sử và ước tính dân số toàn cầu, không có gì phải nghi ngờ tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học trung bình từ năm 0 đến 1700 là dưới 0.2% và gần như chắc chắn là dưới 0.1% .

Trái ngược với niềm tin được nhiều người tin tưởng, chủ nghĩa Malthusian có tốc độ tăng trưởng rất thấp này không phải là một trong những tình trạng trì trệ hoàn toàn về nhân

khẩu học. Tốc độ tăng trưởng được thừa nhận là khá chậm và sự tăng trưởng tích lũy của nhiều thế hệ thường bị xóa sổ trong một vài năm bởi dịch bệnh và nạn đói. Tuy nhiên, dân số thế giới dường như đã tăng 1/4 từ năm 0 đến 1000, sau đó là 1/2 từ năm 1000 đến năm 1500, và thêm 1/2 từ năm 1500 đến năm 1700, trong đó tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học là gần 0.2%. Tốc độ tăng trưởng rất có thể là một quá trình diễn ra từ từ, diễn ra song song với sự phát triển về kiến thức y tế và cải thiện vệ sinh, có nghĩa là, cực kỳ chậm.

chủ nghĩa Malthusian: cho nếu không có 'sự kiềm chế', dân số sẽ tăng với tốc độ lớn hơn so với phương tiện sinh sống, như đề xuất của nhà kinh tế học và giáo sĩ người Anh Thomas Robert Malthus.



Tăng trưởng nhân khẩu học đã tăng nhanh đáng kể sau năm 1700, với tốc độ tăng trưởng trung bình theo thứ tự là 0.4% mỗi năm trong thế kỷ 18 và 0.6% trong thế kỷ 19. Châu Âu (bao gồm cả các nhánh ở Mỹ) trải qua tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học nhanh nhất từ năm 1700 đến năm 1913, chỉ để thấy quá trình đảo ngược trong thế kỷ 20: tốc độ tăng dân số châu Âu giảm một nửa, còn 0.4%, trong giai đoạn 1913–2012, so với 0.8% từ năm 1820 đến năm 1913. Ở đây chúng ta thấy hiện tượng được gọi là chuyển đổi nhân khẩu học: sự gia tăng liên tục về tuổi thọ không còn đủ để bù đắp cho tỷ lệ sinh giảm và tốc độ gia tăng dân số từ từ quay trở lại một cấp độ thấp hơn.

Tuy nhiên, ở châu Á và châu Phi, tỷ lệ sinh vẫn cao hơn nhiều so với châu Âu, do đó mức tăng trưởng nhân khẩu học trong thế kỷ 20 đạt đến đỉnh cao chóng mặt: 1.5–2% mỗi năm, tức là dân số tăng gấp năm lần hoặc hơn trong một thế kỷ. Ai Cập có dân số hơn 10 triệu vào đầu thế kỷ 20 một chút nhưng hiện nay con số hơn 80 triệu. Nigeria và Pakistan mỗi nước chỉ có hơn 20 triệu người, nhưng ngày nay mỗi nước có hơn 160 triệu.

Điều thú vị là tốc độ tăng trưởng 1.5–2% một năm của châu Á và châu Phi trong thế kỷ 20 gần giống với tốc độ tăng trưởng quan sát được ở châu Mỹ trong thế kỷ 19 và 20 (xem Bảng 2.3). Do đó, Hoa Kỳ đã đi từ dân số dưới 3 triệu người vào năm 1780 lên 100 triệu người vào năm 1910 và hơn 300 triệu người vào năm 2010, hoặc tăng hơn một trăm lần chỉ trong hơn hai thế kỷ, như đã đề cập trước đó. Sự khác biệt quan trọng, rõ ràng, là sự gia tăng nhân khẩu học của Tân Thế giới phần lớn là do nhập cư từ các lục địa khác, đặc biệt là châu Âu, trong khi mức tăng trưởng 1.5–2% ở châu Á và châu Phi là hoàn toàn do gia tăng tự nhiên (sinh nhiều hơn chết).

Kết quả của sự gia tăng nhân khẩu học này, tăng trưởng dân số toàn cầu đạt mức kỷ lục 1.4% trong thế kỷ 20, so với 0.4–0.6% trong thế kỷ 18 và 19 (xem Bảng 2.3).

Từ năm 1970 đến 1990, dân số toàn cầu vẫn tăng 1.8% hàng năm, cao gần bằng kỷ lục lịch sử tuyệt đối 1.9% đạt được trong giai đoạn 1950–1970. Trong giai đoạn 1990– 2012, tỷ lệ trung bình vẫn là 1.3%, ở mức rất cao.

Bảng 2.3

Tăng trưởng nhân khẩu học kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp

(tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm)

Years	World population (%)	Europe (%)	America (%)	Africa (%)	Asia (%)
0–1700	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1
1700–2012	0.8	0.6	1.4	0.9	0.8
1700–1820	0.4	0.5	0.7	0.2	0.5
1820–1913	0.6	0.8	1.9	0.6	0.4
1913–2012	1.4	0.4	1.7	2.2	1.5
Projections 2012–2050	*0.7*	*−0.1*	*0.6*	*1.9*	*0.5*
Projections 2050–2100	*0.2*	*−0.1*	*0.0*	*1.0*	*−0.2*

Lưu ý: Từ năm 1913 đến năm 2012, tốc độ tăng dân số thế giới là 1.4 % mỗi năm, bao gồm 0.4% đối với châu Âu, 1.7% đối với châu Mỹ, v.v.

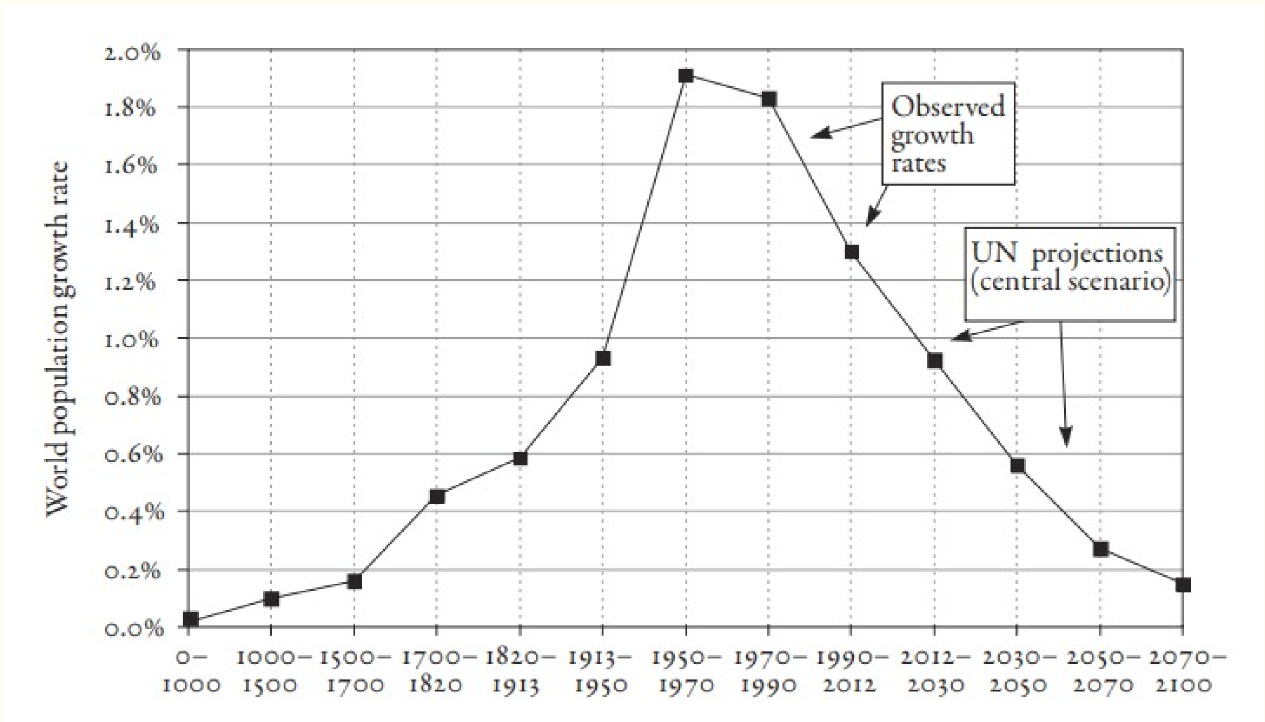
Theo các dự báo chính thức, tiến trình chuyển đổi nhân khẩu học ở cấp độ toàn cầu hiện sẽ tăng tốc, dẫn đến sự ổn định dân số trên hành tinh. Theo dự báo của Liên hợp quốc, tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học sẽ giảm xuống 0,4% vào những năm 2030 và giảm khoảng 0,1%

vào những năm 2070. Nếu dự báo là chính xác, thế giới sẽ trở lại thời kỳ tăng trưởng rất thấp của những năm trước năm 1700. Tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học toàn cầu sau đó sẽ đi theo một đường cong hình chuông khổng lồ trong giai đoạn 1700–2100, với đỉnh ngoạn mục gần bằng 2% trong giai đoạn 1950–1990 (xem Hình 2.2).

Ngoài ra, xin lưu ý mức tăng trưởng nhân khẩu học được dự đoán trong nửa sau của thế kỷ 21 (0,2% trong giai đoạn 2050–2100) hoàn toàn là do lục địa Châu Phi (với mức tăng trưởng hàng năm là 1%). Ở ba lục địa khác, dân số có thể sẽ đứng yên (0% ở Châu Mỹ) hoặc giảm (-0,1% ở Châu Âu và -0,2% ở Châu Á). Một giai đoạn tăng trưởng nhân khẩu âm kéo dài như vậy trong thời bình sẽ là điều chưa từng có (xem Bảng 2.3).

Hình 2.2

Tốc độ tăng dân số thế giới từ thời cổ đại đến năm 2100



Tốc độ tăng dân số thế giới trên 1% mỗi năm từ năm 1950 đến năm 2012 và sẽ trở về 0% vào cuối thế kỷ 21.

Tăng trưởng nhân khẩu học tiêu cực?

Những dự báo này rõ ràng là khá không chắc chắn. Chúng phụ thuộc đầu tiên vào sự phát triển của tuổi thọ (và do đó một phần là những tiến bộ trong khoa học y tế) và thứ hai là các quyết định mà các thế hệ tương lai sẽ thực hiện liên quan đến việc sinh đẻ. Nếu lấy tuổi thọ như đã cho, tỷ lệ sinh quyết định tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học. Điểm quan trọng cần ghi nhớ là sự khác biệt nhỏ về số lượng trẻ em mà các cặp vợ chồng quyết định có, có thể gây ra những hậu quả đáng kể cho toàn xã hội.

Điều mà lịch sử nhân khẩu học dạy chúng ta là những quyết định sinh con phần lớn không thể đoán trước được. Họ bị ảnh hưởng bởi các yếu tố văn hóa, kinh tế, tâm lý và cá nhân liên quan đến mục tiêu cuộc sống mà cá nhân lựa chọn cho mình. Những quyết định này cũng có thể phụ thuộc vào các điều kiện vật chất mà các quốc gia khác nhau quyết định cung cấp hoặc không cung cấp nhằm mục đích làm cho cuộc sống gia đình tương thích với cuộc sống

nghề nghiệp: trường học, nhà trẻ, bình đẳng giới, v.v. Những vấn đề này chắc chắn sẽ đóng một vai trò ngày càng lớn trong các cuộc tranh luận chính trị và chính sách công của thế kỷ 21. Nhìn ra ngoài lược đồ chung vừa được phác thảo, chúng tôi phát hiện ra rất nhiều sự khác biệt giữa các vùng và những thay đổi đáng kinh ngạc trong các mẫu nhân khẩu học, nhiều trong số chúng liên quan đến các đặc điểm cụ thể của lịch sử từng quốc gia.

Sự đảo ngược ngoạn mục nhất chắc chắn liên quan đến Châu Âu và Châu Mỹ. Vào năm 1780, khi dân số của Tây Âu đã hơn 100 triệu người và Bắc Mỹ chỉ là 3 triệu người, không ai có thể đoán được mức độ thay đổi đang diễn ra trước mắt. Đến năm 2010, dân số Tây Âu chỉ là hơn 410 triệu người, trong khi dân số Bắc Mỹ đã tăng lên 350 triệu người. Theo dự đoán của Liên hợp quốc, quá trình sẽ hoàn tất vào năm 2050, vào thời điểm đó dân số Tây Âu sẽ tăng lên khoảng 430 triệu người, so với 450 triệu của Bắc Mỹ. Điều gì giải thích sự đảo ngược này? Không chỉ dòng người nhập cư đến Tân thế giới mà tỷ lệ sinh ở đó cũng cao hơn rõ rệt so với châu Âu. Khoảng cách vẫn tồn tại cho đến ngày nay, ngay cả giữa các nhóm đến từ châu Âu, và lý do của nó phần lớn vẫn là một bí ẩn đối với các nhà nhân khẩu học. Có một điều chắc chắn: tỷ lệ sinh cao hơn ở Bắc Mỹ không phải do các chính sách gia đình hào phóng hơn, vì các chính sách như vậy hầu như không tồn tại ở đó.

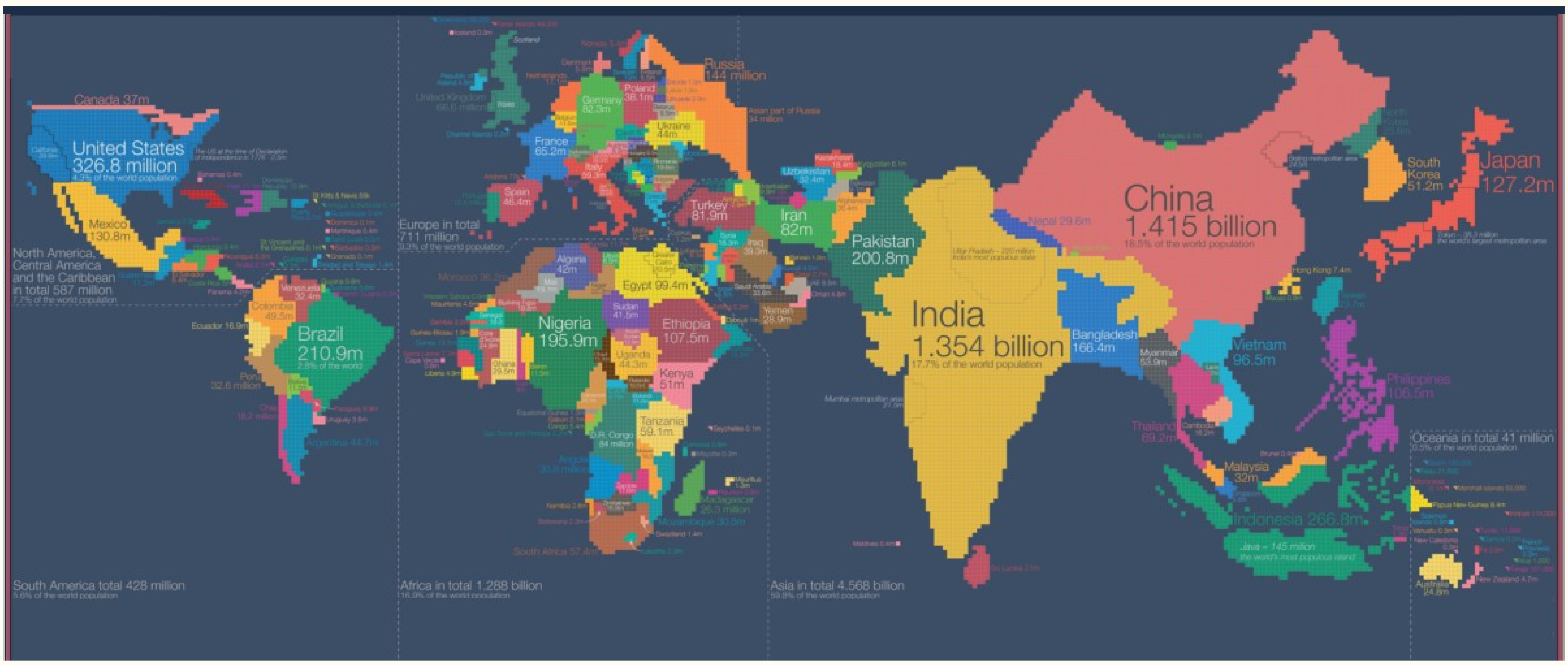
Sự khác biệt nên được hiểu là phản ánh niềm tin lớn hơn của người Bắc Mỹ vào tương lai, sự lạc quan của Tân Thế giới và xu hướng nghĩ về tương lai của chính mình và của con cái trong điều kiện nền kinh tế phát triển không ngừng? Khi nói đến những quyết định phức tạp như những quyết định liên quan đến khả năng sinh sản, không có lời giải thích tâm lý hoặc văn hóa nào có thể được loại trừ trước và bất cứ điều gì đều có thể xảy ra. Thật vậy, tăng trưởng nhân khẩu học của Hoa Kỳ đang giảm dần đều và xu hướng hiện tại có thể bị đảo ngược nếu nhập cư vào Liên minh Châu Âu tiếp tục tăng, hoặc mức sinh tăng, hoặc tuổi thọ của người Châu Âu mở rộng khoảng cách với Hoa Kỳ. Các dự báo của Liên hợp quốc không phải là điều chắc chắn.

Chúng tôi cũng tìm ra sự thay đổi nhân khẩu học ngoạn mục trong mỗi lục địa. Pháp là quốc gia đông dân nhất ở châu Âu vào thế kỷ 18 (và, như đã lưu ý, cả Young và Malthus đều coi đây là lý do của sự nghèo đói ở nông thôn Pháp và thậm chí là nguyên nhân của Cách mạng Pháp). Nhưng sự chuyển đổi nhân khẩu học diễn ra sớm một cách bất thường ở Pháp: tỷ lệ sinh giảm dẫn đến dân số hầu như đứng yên vào đầu thế kỷ 19. Điều này thường được cho là do quá trình Cơ đốc hóa, cũng đến sớm. Tuy nhiên, một bước nhảy vọt bất thường không kém về tỷ lệ sinh đã diễn ra trong thế kỷ 20 - một bước nhảy vọt thường được cho là do các chính sách tiền sản được áp dụng sau hai cuộc chiến tranh thế giới và do hậu quả của thất bại vào năm 1940. Pháp có thể được đền đáp, vì các dự báo của Liên hợp quốc dự đoán dân số Pháp sẽ vượt quá Đức vào năm 2050 hoặc lâu hơn. Tuy nhiên, rất khó để phân biệt các

nguyên nhân khác nhau của sự đảo ngược: các yếu tố kinh tế, chính trị, văn hóa và tâm lý đều đóng một vai trò nào đó.

Ở quy mô lớn hơn, ai cũng biết hậu quả của chính sách Trung Quốc cho phép mỗi gia đình chỉ có một con (một quyết định được đưa ra vào những năm 1970, khi Trung Quốc sợ bị lên án là một nước kém phát triển và hiện đang trong quá trình nới lỏng). Dân số Trung Quốc, lớn hơn khoảng 50% so với Ấn Độ khi chính sách cấp tiến này được áp dụng, hiện gần như bị nước láng giềng vượt qua. Theo Liên Hợp Quốc, Ấn Độ sẽ là quốc gia đông dân nhất trên thế giới vào năm 2020. Tuy nhiên, ở đây, không có gì được đặt ra: lịch sử dân số luôn kết hợp các lựa chọn cá nhân, chiến lược phát triển và tâm lý quốc gia — động cơ tư nhân và động cơ quyền lực. Không ai ở thời điểm này có thể nghiêm túc tuyên bố biết những thay đổi về nhân khẩu học có thể xảy ra trong thế kỷ 21.

Dân số thế giới 2020



Do đó, sẽ là chủ quan nếu coi các dự đoán chính thức của Liên hợp quốc là một “kịch bản trung tâm”. Trong mọi trường hợp, Liên hợp quốc cũng đã công bố hai bộ dự đoán khác, và khoảng cách giữa các kịch bản khác nhau ở chân trời 2100, không có gì đáng ngạc nhiên, là khá lớn.

Tuy nhiên, kịch bản trung tâm là hợp lý nhất mà chúng tôi có, dựa trên tình trạng hiện tại. Từ năm 1990 đến năm 2012, dân số châu Âu hầu như không thay đổi, và dân số của một số quốc gia thực sự giảm. Tỷ lệ sinh ở Đức, Ý, Tây Ban Nha và Ba Lan đã giảm xuống dưới 1,5 con / phụ nữ trong những năm 2000, và chỉ có sự gia tăng tuổi thọ cùng với mức độ nhập cư cao mới ngăn chặn được sự giảm nhanh chóng của dân số. Theo quan điểm từ những thực tế này, dự đoán của Liên hợp quốc về mức tăng trưởng nhân khẩu học bằng không ở châu Âu cho đến năm 2030 và tỷ lệ hơi âm sau đó là hợp lý. Điều này cũng đúng với các dự đoán của Liên hợp quốc đối với châu Á và các khu vực khác: các thế hệ sinh ra ở Nhật Bản và Trung

Quốc hiện nay nhỏ hơn gần một phần ba so với các thế hệ sinh vào những năm 1990. Quá trình chuyển đổi nhân khẩu học phần lớn đã hoàn tất. Những thay đổi trong các quyết định cá nhân và chính sách của chính phủ có thể làm thay đổi một chút các xu hướng: ví dụ: tỷ lệ hơi tiêu cực (như chúng tôi thấy ở Nhật Bản và Đức) có thể trở nên hơi tích cực (như ở Pháp và Scandinavia – Bắc Âu), đây sẽ là một thay đổi đáng kể, nhưng chúng tôi khó có thể nhìn thấy bất cứ điều gì hơn thế, ít nhất là trong vài thập kỷ tới.

Tất nhiên, những dự báo rất dài sẽ không chắc chắn. Tuy nhiên, lưu ý nếu tốc độ gia tăng dân số quan sát được từ năm 1700 đến năm 2012— 0,8% mỗi năm — tiếp tục trong ba thế kỷ tới, dân số thế giới sẽ ở mức 70 tỷ vào năm 2300. Chắc chắn, điều này không thể loại trừ: hành vi sinh đẻ có thể thay đổi, hoặc những tiến bộ công nghệ có thể cho phép tăng trưởng với ít ô nhiễm hơn nhiều so với những gì có thể tưởng tượng hiện nay, với sản lượng bao gồm hàng hóa và dịch vụ mới, gần như hoàn toàn phi vật chất được sản xuất bằng các nguồn năng lượng tái tạo có lượng khí thải carbon không đáng kể. Tuy nhiên, tại thời điểm này, thật không ngoa khi nói dân số thế giới 70 tỷ có vẻ không hợp lý. Giả thuyết khả dĩ nhất là tỷ lệ gia tăng dân số toàn cầu trong vài thế kỷ tới sẽ thấp hơn đáng kể 0,8%. Dự đoán chính thức 0,1–0,2% mỗi năm trong thời gian rất dài có vẻ là một tiên nghiệm khá hợp lý.

Tăng trưởng như một yếu tố để cân bằng

Trong mọi trường hợp, mục đích của cuốn sách không phải là đưa ra những dự đoán về nhân khẩu học mà là để thừa nhận những khả năng khác nhau và phân tích những tác động của chúng đối với sự phát triển của sự phân bổ của cải. Ngoài những hậu quả đối với sự phát triển và quyền lực tương đối của các quốc gia, sự gia tăng nhân khẩu học cũng có ý nghĩa quan trọng đối với cấu trúc của sự bất bình đẳng. Tăng trưởng nhân khẩu học mạnh mẽ có xu hướng đóng một vai trò bình đẳng vì nó làm giảm tầm quan trọng của tài sản thừa kế: mọi thế hệ theo một nghĩa nào đó phải tự xây dựng nên.

Lấy một ví dụ điển hình, trong một thế giới mà mỗi cặp vợ chồng có mười người con, thì rõ ràng tốt hơn là không nên tính quá nhiều vào tài sản thừa kế, bởi vì tài sản của gia đình sẽ được chia mười. Trong một xã hội như vậy, ảnh hưởng tổng thể của tài sản thừa kế sẽ giảm mạnh và hầu hết mọi người sẽ thực tế hơn khi dựa vào sức lao động và tiền tiết kiệm của chính họ.

Điều này cũng đúng trong một xã hội mà dân số liên tục được bổ sung do nhập cư từ các quốc gia khác, như trường hợp ở Mỹ.

Giả sử hầu hết những người nhập cư đến mà không có nhiều của cải, thì lượng của cải được truyền lại từ các thế hệ trước vốn khá hạn chế so với của cải mới tích lũy được thông qua tiết kiệm. Tuy nhiên, tăng trưởng nhân khẩu thông qua nhập cư có những hậu quả khác, đặc biệt là về sự bất bình đẳng giữa người nhập cư và người bản xứ. Vì vậy, một xã hội như

vậy không thể so sánh trên toàn cầu với một xã hội trong đó nguồn gia tăng dân số cơ bản là gia tăng tự nhiên (tức là do những người mới sinh ra).

Tôi sẽ chỉ ra tác động của tăng trưởng nhân khẩu học mạnh mẽ ở một mức độ nhất định có thể được khái quát cho các xã hội có tốc độ tăng trưởng kinh tế (và không chỉ nhân khẩu học) rất nhanh. Ví dụ, trong một xã hội mà thu nhập bình quân đầu người tăng gấp 10 lần mỗi thế hệ, tốt hơn nên tính vào những gì người ta có thể kiếm được và tiết kiệm được từ sức lao động của chính mình: thu nhập của các thế hệ trước quá nhỏ so với thu nhập hiện tại mà của cải tích lũy được của một người từ cha mẹ và ông bà không đáng bao nhiêu.

Ngược lại, tình trạng trì trệ hoặc tệ hơn là dân số giảm làm tăng ảnh hưởng của vốn tích lũy trong các thế hệ trước. Điều này cũng đúng với tình trạng trì trệ kinh tế. Hơn nữa, với tốc độ tăng trưởng thấp, điều khá hợp lý là tỷ suất lợi nhuận trên vốn sẽ cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng của cải về lâu dài. Các xã hội do tư bản thống trị trong quá khứ, với thứ bậc chủ yếu được xác định bởi sự giàu có được thừa kế (một phạm trù bao gồm cả xã hội nông thôn truyền thống và các quốc gia ở châu Âu thế kỷ 19) chỉ có thể phát sinh và tồn tại trong các chế độ tăng trưởng thấp. Tôi sẽ xem xét mức độ mà xác suất có thể quay trở lại thời kỳ tăng trưởng thấp, nếu nó xảy ra, sẽ ảnh hưởng đến động lực của tích lũy tư bản và cấu trúc của bất bình đẳng. Đặc biệt, sự giàu có được thừa kế sẽ trở lại - một hiện tượng lâu dài mà ảnh hưởng của nó đã được cảm nhận ở châu Âu và có thể mở rộng ra các khu vực khác trên thế giới. Đó là lý do tại sao điều quan trọng đối với các mục đích hiện tại là làm quen với lịch sử tăng trưởng kinh tế và nhân khẩu học.

Có một cơ chế khác mà theo đó, tăng trưởng có thể góp phần giảm bất bình đẳng. Cơ chế này có khả năng bổ sung cho cơ chế đầu tiên, dù nó ít quan trọng hơn và mơ hồ hơn. Khi tăng trưởng bằng 0 hoặc rất thấp, các chức năng kinh tế và xã hội khác nhau cũng như các loại hoạt động nghề nghiệp, hầu như không thay đổi từ thế hệ này sang thế hệ khác. Ngược lại, tăng trưởng liên tục, ngay cả khi nó chỉ là 0,5 hoặc 1 hoặc 1,5% mỗi năm, có nghĩa là các chức năng mới liên tục được tạo ra và các kỹ năng mới là cần thiết trong mọi thế hệ. Trong chừng mực thị hiếu và khả năng chỉ được truyền một phần từ thế hệ này sang thế hệ khác (hoặc được truyền tải ít tự động và máy móc hơn nhiều so với vốn đất đai, bất động sản hoặc tài sản tài chính được truyền qua thừa kế), do đó tăng trưởng có thể làm tăng tính di động xã hội cho những cá nhân có cha mẹ không thuộc tầng lớp ưu tú của thế hệ trước. Sự dịch chuyển xã hội tăng lên này không giảm bất bình đẳng thu nhập, nhưng về lý thuyết, nó hạn chế việc tái sản xuất và khuếch đại sự bất bình đẳng về của cải và do đó về lâu dài cũng hạn chế bất bình đẳng thu nhập ở một mức độ nhất định.

Tuy nhiên, người ta nên cảnh giác với sự hiểu biết thông thường rằng tăng trưởng kinh tế hiện đại là một công cụ kỳ diệu để bộc lộ tài năng và năng khiếu của từng cá nhân. Có một số sự thật trong quan điểm này, nhưng kể từ đầu thế kỷ 19, nó thường được sử dụng để biện

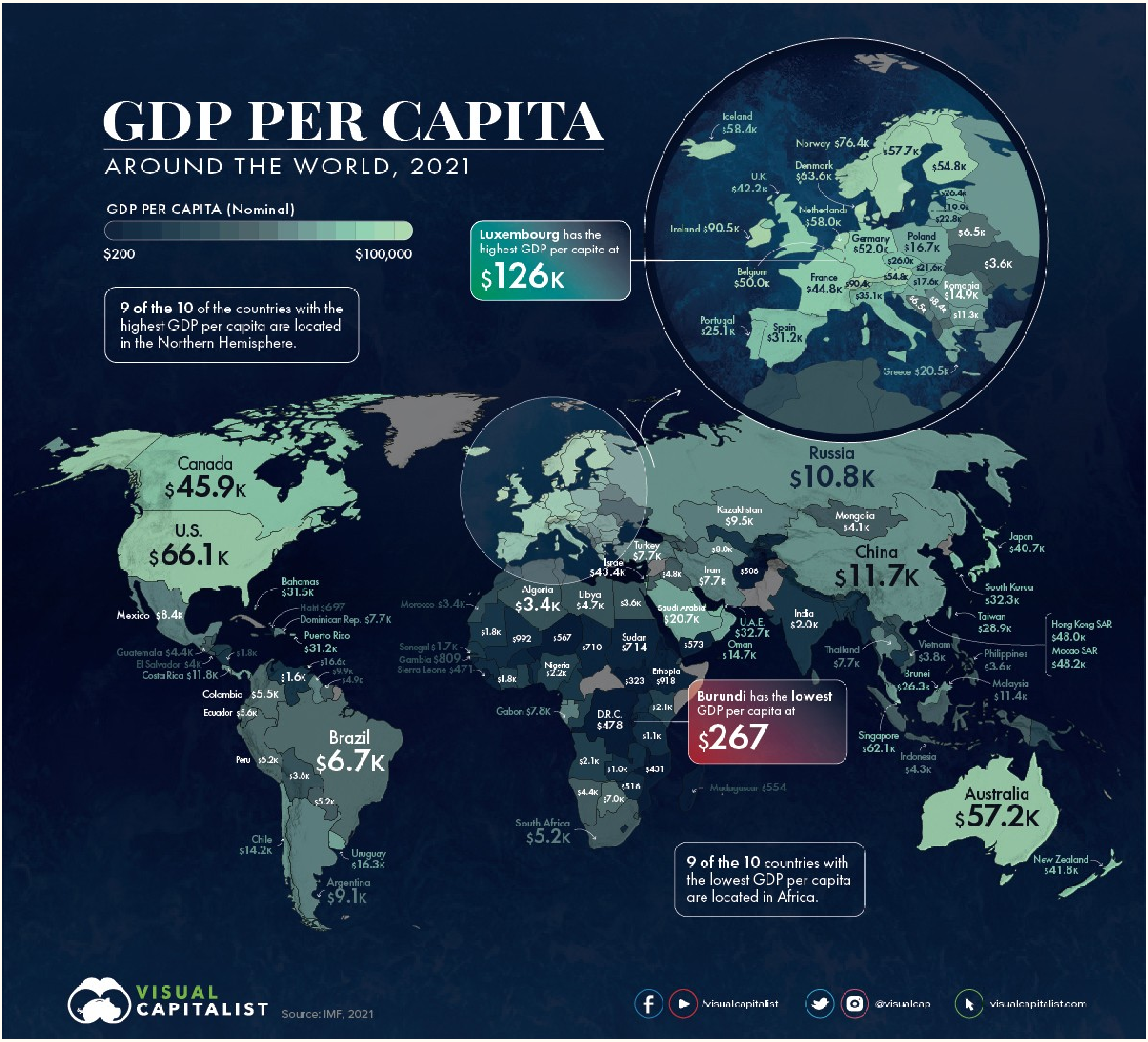
minh cho các loại bất bình đẳng, bất kể mức độ của chúng và bất kể nguyên nhân thực sự của chúng có thể là gì, đồng thời khiến những người chiến thắng trong nền kinh tế công nghiệp mới với mọi đức tính có thể tưởng tượng được. Ví dụ, nhà kinh tế học tự do Charles Dunoyer, người từng là tỉnh trưởng dưới chế độ Quân chủ tháng Bảy, đã nói điều này trong cuốn sách năm 1845 De la liberté du travail [Tự do làm việc] của mình (trong đó ông tất nhiên bày tỏ sự phản đối của mình đối với bất kỳ hình thức luật lao động hoặc luật pháp xã hội nào): "Một hệ quả của thời kỳ công nghiệp là phá hủy các bất bình đẳng nhân tạo, nhưng điều này chỉ làm nổi bật các bất bình đẳng tự nhiên một cách rõ ràng hơn". Đối với Dunoyer, bất bình đẳng tự nhiên bao gồm sự khác biệt về năng lực thể chất, trí tuệ và đạo đức, những khác biệt quan trọng đối với nền kinh tế mới tăng trưởng và đổi mới mà ông nhìn thấy ở bất cứ đâu. Đây là lý do ông từ chối sự can thiệp của nhà nước dưới bất kỳ hình thức nào: "khả năng siêu việt... là nguồn gốc của mọi thứ tuyệt vời và hữu ích..." Đôi khi người ta nghe thấy cùng một suy nghĩ được thể hiện ngày nay với ý tưởng nền kinh tế thông tin mới sẽ cho phép những cá nhân tài năng nhất tăng năng suất của họ lên gấp nhiều lần. Thực tế rõ ràng là lập luận thường được sử dụng để biện minh cho những bất bình đẳng cực đoan và bảo vệ đặc quyền của người chiến thắng mà không quan tâm nhiều đến người thua cuộc, và không có bất kỳ nỗ lực thực sự nào để xác minh xem liệu nguyên tắc rất tiện lợi này có thể thực sự giải thích được hay không. Tôi sẽ trở lại thời điểm này.

Các giai đoạn của tăng trưởng kinh tế

Bây giờ tôi chuyển sang tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người. Như đã lưu ý, điều này có cùng cấp độ với mức tăng dân số trong giai đoạn 1700–2012: trung bình 0,8% mỗi năm, tương đương với việc nhân thu nhập với một hệ số mười trong ba thế kỷ. Thu nhập bình quân đầu người toàn cầu hiện khoảng 760 euro mỗi tháng; vào năm 1700, thấp hơn 70 euro mỗi tháng, gần bằng thu nhập ở các nước nghèo nhất ở châu Phi cận Sahara vào năm 2012.

Sự so sánh này mang tính gợi ý, nhưng không nên phóng đại ý nghĩa của nó. Khi so sánh các xã hội và thời kỳ khác nhau, chúng ta phải tránh cố gắng tổng hợp mọi thứ bằng một con số duy nhất, ví dụ "mức sống trong xã hội A cao hơn xã hội B. mười lần". Khi mức tăng trưởng đạt được như vậy, khái niệm thu nhập bình quân đầu người trừu tượng hơn nhiều so với dân số, ít nhất là tương ứng với một thực tế hữu hình (đếm người dễ hơn nhiều so với đếm hàng hóa và tiền tệ). Sự phát triển kinh tế bắt đầu với sự đa dạng hoá của cách sống và các loại hàng hoá và dịch vụ được sản xuất và tiêu dùng. Do đó, nó là một quá trình đa chiều mà bản chất của nó là không thể tổng hợp một cách chính xác với một chỉ số tiền tệ duy nhất.

Thu nhập bình quân đầu người trên thế giới 2021 (dự đoán)



Lấy các quốc gia giàu có làm ví dụ. Ở Tây Âu, Bắc Mỹ và Nhật Bản, thu nhập bình quân đầu người tăng từ chỉ 100 euro mỗi tháng vào năm 1700 lên hơn 2.500 euro mỗi tháng vào năm 2012, tăng hơn hai mươi lần, thậm chí còn lớn hơn, vì thời gian làm việc trung bình của mỗi người giảm đáng kể: khi các nước phát triển ngày càng giàu có, họ quyết định làm việc ít hơn để có nhiều thời gian rảnh hơn (ngày làm việc ngắn hơn, kỳ nghỉ dài hơn, v.v.).

Phần lớn sự tăng trưởng ngoạn mục xảy ra trong thế kỷ 20. Trên toàn cầu, mức tăng trưởng bình quân của thu nhập bình quân đầu người là 0,8% trong giai đoạn 1700–2012 được chia nhỏ như sau: tăng trưởng chỉ 0,1% trong thế kỷ 18, 0,9% trong thế kỷ 19 và 1,6% trong thế kỷ 20 (xem Bảng 2.1). Ở Tây Âu, tăng trưởng trung bình 1,0% trong cùng thời kỳ giảm xuống 0,2% trong thế kỷ 18, 1,1% trong thế kỷ 19 và 1,9% trong thế kỷ 20. Sức mua trung bình ở châu Âu hầu như không tăng so với năm 1700 đến năm 1820, sau đó tăng hơn gấp đôi từ năm

1820 đến năm 1913, và tăng hơn gấp sáu lần từ năm 1913 đến năm 2012. Về cơ bản, thế kỷ 18 chịu sự trì trệ kinh tế giống như các thế kỷ trước. Thế kỷ 19 chứng kiến sự tăng trưởng bền vững đầu tiên về thu nhập bình quân đầu người, mặc dù một phần lớn dân số thu được ít lợi ích từ điều này, ít nhất là cho đến ba thập kỷ cuối cùng của thế kỷ này. Mãi đến thế kỷ 20, tăng trưởng kinh tế mới trở thành một thực tế hữu hình, không thể nhầm lẫn đối với tất cả mọi người. Vào khoảng đầu thế kỷ 20, thu nhập bình quân đầu người ở châu Âu chỉ ở mức dưới 400 euro mỗi tháng, so với mức 2.500 euro vào năm 2010.

Nhưng sức mua được nhân với hệ số hai mươi, mười hoặc thậm chí sáu có nghĩa là gì? Rõ ràng điều đó không có nghĩa là người châu Âu năm 2012 sản xuất và tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ nhiều gấp sáu lần so với sản xuất và tiêu dùng năm 1913. Ví dụ, mức tiêu thụ thực phẩm trung bình rõ ràng không tăng gấp sáu lần. Các nhu cầu về chế độ ăn uống cơ bản từ lâu đã được thỏa mãn nếu mức tiêu thụ tăng lên nhiều như vậy. Không chỉ ở châu Âu mà ở khắp mọi nơi, sự cải thiện sức mua và mức sống về lâu dài phụ thuộc chủ yếu vào sự chuyển đổi cơ cấu tiêu dùng: một rổ hàng hóa tiêu dùng ban đầu chủ yếu chứa thực phẩm dần nhường chỗ cho một rổ hàng hóa đa dạng hơn nhiều, phong phú về sản phẩm và dịch vụ được sản xuất.

Hơn nữa, ngay cả khi người châu Âu vào năm 2012 muốn tiêu thụ lượng hàng hóa và dịch vụ gấp sáu lần họ tiêu thụ vào năm 1913, họ cũng không thể: một số mức giá đã tăng nhanh hơn giá "trung bình", trong khi những thứ khác tăng chậm hơn, do đó sức mua đã không tăng gấp sáu lần đối với tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ. Trong ngắn hạn, vấn đề "giá cả tương đối" có thể được bỏ qua, và hợp lý khi cho các chỉ số về giá "trung bình" do các cơ quan chính phủ công bố cho phép chúng ta đánh giá chính xác những thay đổi trong sức mua. Tuy nhiên, về lâu dài, giá cả tương đối thay đổi đáng kể, cũng như thành phần của giỏ hàng hóa của người tiêu dùng điển hình, phần lớn là do sự ra đời của hàng hóa và dịch vụ mới, do đó các chỉ số giá trung bình không đưa ra được bức tranh chính xác về những thay đổi đã diễn ra, bất kể các kỹ thuật phức tạp được các nhà thống kê sử dụng để xử lý hàng ngàn mức giá mà họ theo dõi và sửa chữa để cải thiện chất lượng sản phẩm.

Sức mua tăng gấp 10 lần có nghĩa là gì?

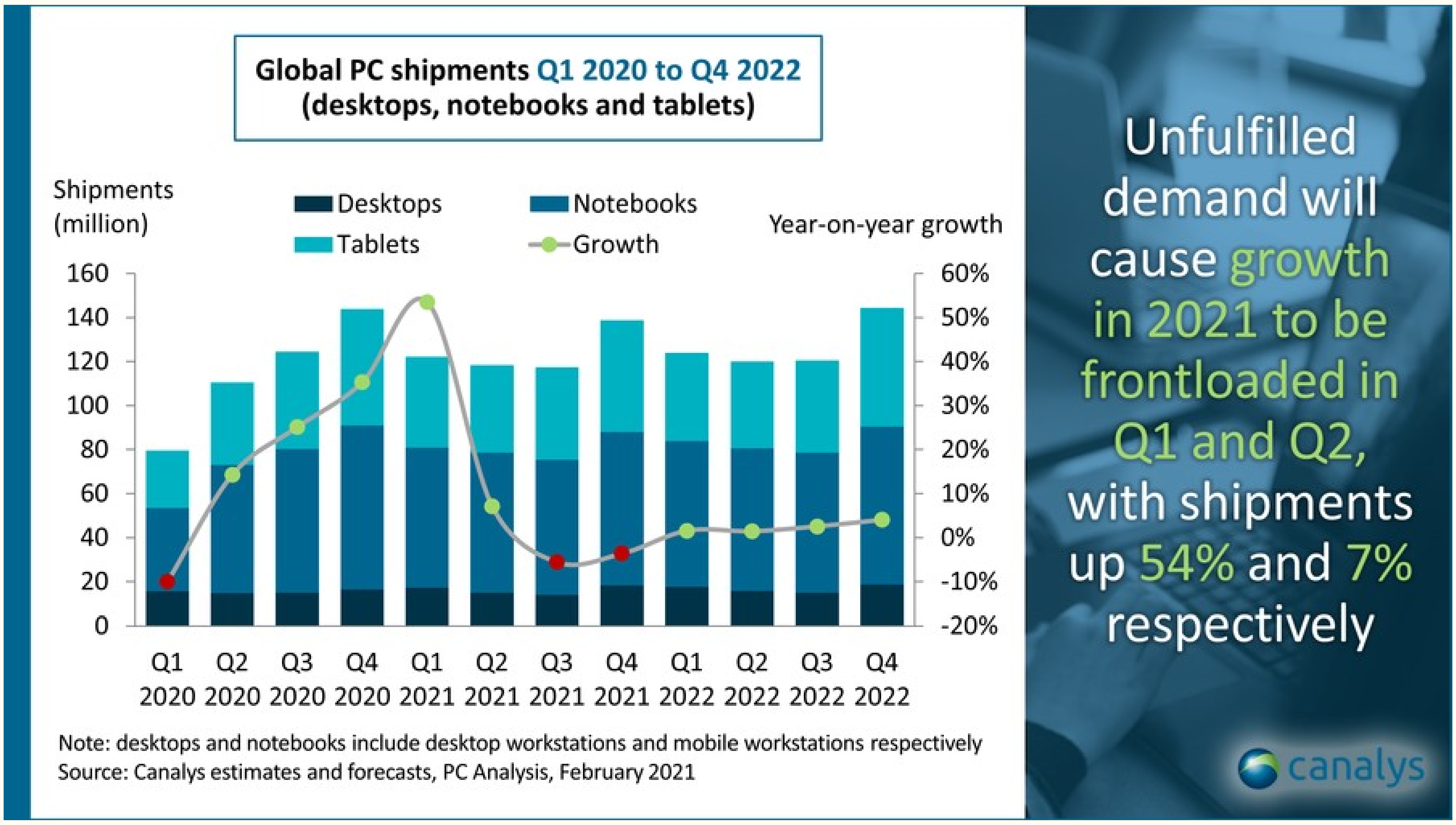
Trên thực tế, cách duy nhất để đánh giá chính xác sự gia tăng ngoạn mục của mức sống kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp là xem xét mức thu nhập theo đơn vị tiền tệ ngày nay và so sánh mức thu nhập này với mức giá của các hàng hóa và dịch vụ khác nhau có sẵn trong các thời kỳ khác nhau. Còn bây giờ, tôi sẽ tóm tắt một cách đơn giản những bài học chính rút ra từ một bài tập như vậy.

Tiêu chuẩn để phân biệt ba loại hàng hóa và dịch vụ sau đây. Đối với hàng công nghiệp, tốc độ tăng năng suất diễn ra nhanh hơn so với toàn bộ nền kinh tế, do đó giá trong lĩnh vực

này đã giảm so với mức trung bình của tất cả các mức giá. Thực phẩm là ngành mà năng suất đã tăng liên tục và quan trọng trong thời gian rất dài (do đó cho phép dân số tăng lên đáng kể được nuôi bằng lao động chân tay ngày càng ít, giải phóng một phần lực lượng lao động cho các nhiệm vụ khác), mặc dù năng suất tăng trong lĩnh vực nông nghiệp diễn ra kém nhanh hơn so với lĩnh vực công nghiệp, do đó giá lương thực đã phát triển với tốc độ gần bằng mức trung bình của tất cả các mức giá. Cuối cùng, tăng trưởng năng suất trong khu vực dịch vụ nói chung là thấp (hoặc thậm chí bằng không trong một số trường hợp, điều này giải thích tại sao khu vực này có xu hướng sử dụng một tỷ trọng lao động ngày càng tăng), do đó giá dịch vụ đã tăng nhanh hơn trung bình của tất cả các mức giá.

Mô hình chung này được nhiều người biết đến. Mặc dù nói rộng ra là đúng, nhưng nó cần được tinh chỉnh và làm cho chính xác hơn. Trên thực tế, có rất nhiều sự đa dạng trong mỗi lĩnh vực trong số ba lĩnh vực này. Trên thực tế, giá của nhiều mặt hàng thực phẩm đã phát triển với tốc độ tương đương với mức trung bình của tất cả các mức giá. Ví dụ, ở Pháp, giá một kg cà rốt tăng cùng tốc độ với chỉ số giá chung trong giai đoạn 1900–2010, do đó sức mua biểu thị đối với cà rốt tăng theo cùng một cách với sức mua trung bình (tăng khoảng sáu lần). Một công nhân trung bình có thể mua ít hơn mười kg cà rốt mỗi ngày vào đầu thế kỷ 20, trong khi anh ta có thể mua gần 60 kg mỗi ngày vào đầu thế kỷ 21. Tuy nhiên, đối với các thực phẩm khác, chẳng hạn như sữa, bơ, trứng và các sản phẩm từ sữa nói chung, những tiến bộ công nghệ lớn trong chế biến, sản xuất, bảo quản, v.v. đã dẫn đến giảm giá tương đối và do đó sức mua tăng hơn gấp sáu lần. Điều này cũng đúng đối với các sản phẩm được hưởng lợi từ việc giảm đáng kể chi phí vận chuyển trong suốt thế kỷ 20: ví dụ, sức mua của Pháp thể hiện ở cam tăng gấp 10 lần và chuối tăng gấp 20 lần. Ngược lại, sức mua tính theo kg bánh mì hoặc thịt tăng ít hơn 4 lần, mặc dù chất lượng và sự đa dạng của các sản phẩm được cung cấp đã tăng mạnh.

Hàng hóa sản xuất hiện có một bức tranh hỗn hợp hơn, chủ yếu là do sự ra đời của hàng hóa hoàn toàn mới và những cải tiến ngoạn mục về hiệu suất. Ví dụ thường được trích dẫn trong những năm gần đây là điện tử và công nghệ máy tính. Những tiến bộ của máy tính và điện thoại di động trong những năm 1990 và máy tính bảng và điện thoại thông minh trong những năm 2000 trở về sau đã dẫn đến sức mua tăng gấp 10 lần trong một thời gian rất ngắn: giá giảm một nửa, trong khi hiệu suất tăng 5 lần.



Điều quan trọng cần lưu ý là có thể tìm thấy những ví dụ ấn tượng không kém trong suốt lịch sử phát triển công nghiệp. Đi xe đạp. Ở Pháp vào những năm 1880, mô hình rẻ nhất được liệt kê trong danh mục và tài liệu quảng cáo bán hàng có giá tương đương sáu tháng lương của công nhân trung bình. Và đây là một chiếc xe đạp tương đối thô sơ, "có bánh xe chỉ được bao phủ bởi một dải cao su đặc và chỉ có một phanh hãm ép trực tiếp vào vành trước." Tiến bộ công nghệ giúp giảm giá xuống một tháng lương vào năm 1910. Tiến bộ vẫn tiếp tục và đến những năm 1960, người ta có thể mua một chiếc xe đạp chất lượng (với "bánh xe có thể tháo rời, hai phanh, xích và tấm chắn bùn, yên, đèn và gương phản chiếu") Với mức lương trung bình chưa đến một tuần. Nói chung, và bỏ qua một bên sự cải tiến vượt bậc về chất lượng và độ an toàn của sản phẩm, sức mua xe đạp đã tăng lên 40 lần trong khoảng thời gian từ năm 1890 đến năm 1970.

Người ta có thể dễ dàng nhân các ví dụ bằng cách so sánh lịch sử giá của bóng đèn điện, thiết bị gia dụng, bàn ăn, quần áo và ô tô với mức lương phổ biến ở cả các nền kinh tế phát triển và mới nổi.

Tất cả những ví dụ này cho thấy việc cố gắng tổng hợp tất cả những thay đổi này bằng một chỉ số duy nhất là đơn giản như thế nào, như trong "mức sống đã tăng gấp mười lần từ ngày A đến ngày B". Khi ngân sách và lối sống của gia đình thay đổi một cách triệt để và sức mua thay đổi quá nhiều từ hàng hóa này sang hàng hóa khác, thì việc lấy số trung bình rất ít có ý nghĩa, bởi vì kết quả phụ thuộc nhiều vào trọng lượng và thước đo chất lượng mà người ta chọn, và những điều này khá không chắc chắn, đặc biệt khi một người đang cố gắng so sánh qua nhiều thế kỷ.

Không điều nào trong số này thách thức thực tế tăng trưởng. Hoàn toàn ngược lại: điều kiện vật chất của cuộc sống rõ ràng đã được cải thiện đáng kể kể từ cuộc Cách mạng Công

nghiệp, cho phép mọi người trên khắp thế giới ăn ngon hơn, mặc đẹp hơn, đi du lịch, học hỏi, chăm sóc y tế, v.v. Việc đo lường tốc độ tăng trưởng trong các khoảng thời gian ngắn hơn, chẳng hạn như một hoặc hai thế hệ vẫn rất thú vị. Trong khoảng thời gian từ ba mươi đến sáu mươi năm, có sự khác biệt đáng kể giữa tốc độ tăng trưởng 0,1% mỗi năm (3% mỗi thế hệ), 1% mỗi năm (35% mỗi thế hệ) hoặc 3% mỗi năm (143% mỗi thế hệ). Chỉ khi các số liệu thống kê về tăng trưởng được tổng hợp trong thời gian rất dài dẫn đến các phép nhân với các hệ số khổng lồ thì các con số mới mất đi một phần ý nghĩa và trở thành các đại lượng tương đối trừu tượng.

Tăng trưởng: Đa dạng hóa lối sống

Để kết thúc cuộc thảo luận này, hãy xem xét trường hợp của các dịch vụ, nơi mà sự đa dạng có lẽ là cực đoan nhất. Về lý thuyết, mọi thứ khá rõ ràng: tăng trưởng năng suất trong lĩnh vực dịch vụ chậm, do đó sức mua thể hiện trên dịch vụ đã tăng ít hơn nhiều. Như một trường hợp điển hình — một dịch vụ “thuần túy” được hưởng lợi vì không có sự đổi mới công nghệ lớn trong nhiều thế kỷ — người ta thường lấy ví dụ về thợ cắt tóc: một lần cắt tóc cũng mất nhiều thời gian như cách đây một thế kỷ, do đó giá cắt tóc đã tăng theo cùng một hệ số với tiền lương của thợ cắt tóc, bản thân nó đã tiến triển với cùng tốc độ với mức lương trung bình và thu nhập trung bình (theo ước tính đầu tiên). Nói cách khác, một giờ làm việc của những người làm công ăn lương điển hình trong thế kỷ 21 có thể trả được nhiều lần cắt tóc bằng một giờ làm việc của một trăm năm trước, do đó sức mua thể hiện qua việc cắt tóc không tăng (và thực tế có thể đã giảm nhẹ).

Trên thực tế, sự đa dạng của các dịch vụ là rất lớn nên khái niệm về một ngành dịch vụ rất ít có ý nghĩa. Việc phân chia nền kinh tế thành ba khu vực — sơ cấp, trung cấp và cao cấp — là ý tưởng của giữa thế kỷ 20 trong các xã hội mà mỗi khu vực bao gồm các phần tương tự, hoặc ở bất kỳ mức độ nào có thể so sánh được, của hoạt động kinh tế và lực lượng lao động (xem Bảng 2.4). Nhưng khi 70–80% lực lượng lao động ở các nước phát triển nhận thấy mình làm việc trong lĩnh vực dịch vụ, thì danh mục này không còn mang ý nghĩa tương tự: nó cung cấp ít thông tin về bản chất của các ngành nghề và dịch vụ được tạo ra trong một xã hội nhất định.

Để tìm ra con đường của chúng ta thông qua tập hợp rộng lớn của các hoạt động, mà sự tăng trưởng của chúng chiếm phần lớn sự cải thiện điều kiện sống kể từ thế kỷ 19, sẽ rất hữu ích nếu phân biệt một số phân ngành. Hãy xem xét những vấn đề đầu tiên trong lĩnh vực y tế và giáo dục, tự chúng chiếm hơn 20% tổng số việc làm ở các nước tiên tiến nhất (hoặc nhiều như tất cả các lĩnh vực công nghiệp cộng lại). Có mọi lý do để nghĩ tỷ lệ này sẽ tiếp tục tăng, với tốc độ tiến bộ y tế và sự phát triển ổn định của giáo dục đại học. Số lượng công việc trong ngành bán lẻ; khách sạn, quán cà phê và nhà hàng; và văn hóa và các hoạt động giải trí cũng tăng nhanh chóng, thường chiếm 20% tổng số việc làm. Các dịch vụ cho

các công ty (tư vấn, kế toán, thiết kế, xử lý dữ liệu, v.v.) kết hợp với bất động sản và dịch vụ tài chính (đại lý bất động sản, ngân hàng, bảo hiểm, v.v.) và giao thông vận tải thêm 20% tổng số công việc. Sau đó, nếu bạn thêm các dịch vụ an ninh và chính phủ (quản lý chung, tòa án, cảnh sát, lực lượng vũ trang, v.v.), chiếm gần 10% tổng số việc làm và sự tăng trưởng ổn định của giáo dục đại học, bạn sẽ đạt được con số 70–80% được đưa ra trong thống kê chính thức.

Bảng 2.4

Việc làm theo lĩnh vực ở Pháp và Hoa Kỳ, 1800–2012

	France			United States		
Year	Agriculture	Manufacturing	Services	Agriculture	Manufacturing	Services
1800	64	22	14	68	18	13
1900	43	29	28	41	28	31
1950	32	33	35	15	34	50
2012	3	21	76	2	18	80

Lưu ý: Năm 2012, nông nghiệp (Agriculture) chiếm 3% tổng số việc làm ở Pháp, lĩnh vực sản xuất (Manufacturing) chiếm 21% và dịch vụ (Services) là 76%.

Xây dựng — 7% việc làm ở Pháp và Hoa Kỳ trong năm 2012 — nằm trong lĩnh vực sản xuất.

Lưu ý một phần quan trọng của các dịch vụ này, đặc biệt là trong lĩnh vực y tế và giáo dục, thường được tài trợ bởi thuế và được cung cấp miễn phí. Chi tiết về tài chính khác nhau giữa các quốc gia, cũng như tỷ lệ chính xác được tài trợ bởi thuế, ví dụ, ở châu Âu, cao hơn ở Hoa Kỳ hoặc Nhật Bản. Tuy nhiên, con số này khá cao ở tất cả các nước phát triển: nói chung, ít nhất một nửa tổng chi phí dịch vụ y tế và giáo dục được trả bằng thuế, và ở một số nước châu Âu, con số là hơn 3/4. Điều này làm nảy sinh những khó khăn và bất ổn mới tiềm ẩn khi phải đo lường và so sánh sự gia tăng mức sống ở các quốc gia khác nhau trong thời gian dài. Đây không phải là một điểm nhỏ: không chỉ hai lĩnh vực này chiếm hơn 20% GDP và việc làm ở các nước tiên tiến nhất - một tỷ lệ chắc chắn sẽ tăng trong tương lai - mà y tế và giáo dục có thể chiếm nhiều nhất và mức sống được cải thiện ấn tượng trong hai thế kỷ qua. Thay vì sống trong những xã hội mà tuổi thọ chỉ là bốn mươi năm và hầu như tất cả mọi người đều mù chữ, chúng ta hiện đang sống trong những xã hội mà ở đó người ta thường ở độ tuổi 80 và mọi người đều có khả năng tiếp cận văn hóa.

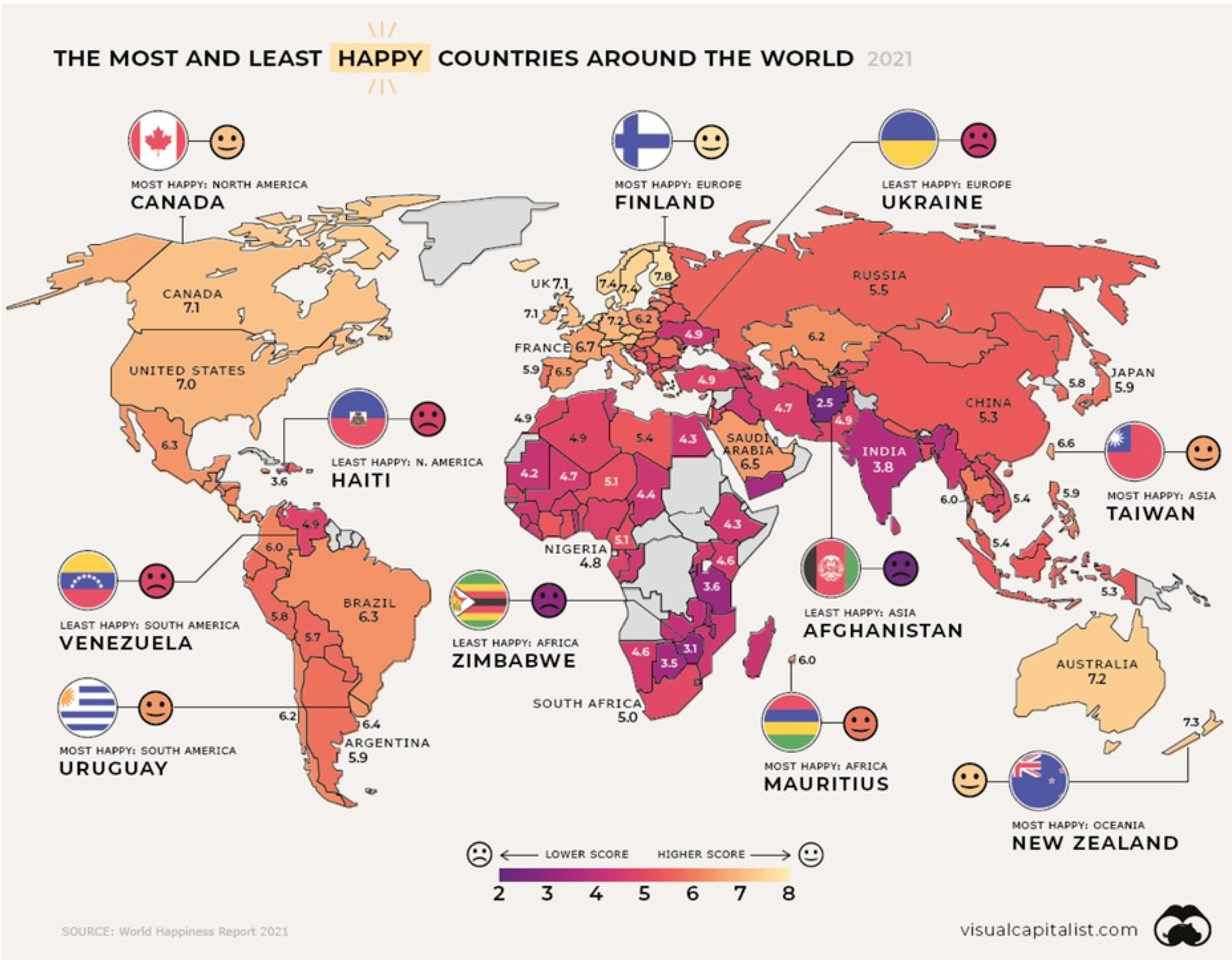
Trong tài khoản quốc gia, giá trị của các dịch vụ công cung cấp miễn phí cho công chúng luôn được ước tính trên cơ sở chi phí sản xuất do chính phủ giả định, tức là do người nộp thuế. Những chi phí bao gồm tiền lương trả cho nhân viên y tế và giáo viên tại bệnh viện, trường học và trường đại học. Phương pháp định giá dịch vụ có những sai sót, nhưng nó nhất quán về mặt logic và rõ ràng là thỏa đáng hơn là chỉ đơn giản loại trừ các dịch vụ công

miễn phí khỏi tính toán GDP và chỉ tập trung vào sản xuất hàng hóa. Sẽ là vô lý về mặt kinh tế nếu loại bỏ hoàn toàn các dịch vụ công, bởi vì làm như vậy sẽ dẫn đến việc đánh giá thấp GDP và thu nhập quốc dân của một quốc gia chọn hệ thống y tế và giáo dục công hơn là hệ thống tư nhân, thậm chí nếu các dịch vụ có sẵn hoàn toàn giống hệt nhau.

Phương pháp được sử dụng để tính toán các tài khoản quốc gia có tác dụng khắc phục sự sai lệch. Tuy nhiên, nó không phải là hoàn hảo. Cụ thể, không có thước đo khách quan nào về chất lượng của các dịch vụ được cung cấp (mặc dù các biện pháp điều chỉnh khác nhau cho vấn đề đang được xem xét). Ví dụ, nếu hệ thống bảo hiểm y tế tư nhân có chi phí cao hơn hệ thống công nhưng không mang lại chất lượng thực sự vượt trội (như so sánh của Hoa Kỳ với châu Âu cho thấy), thì GDP sẽ bị định giá quá cao ở các quốc gia chủ yếu dựa vào bảo hiểm tư nhân. Cũng cần lưu ý quy ước trong tài khoản quốc gia là không tính bất kỳ khoản thù lao nào cho vốn công như các tòa nhà và thiết bị bệnh viện hoặc trường học và trường đại học. Hệ quả của việc này là một quốc gia tư nhân hóa các dịch vụ y tế và giáo dục sẽ thấy GDP của mình tăng giả tạo, ngay cả khi các dịch vụ được tạo ra và tiền lương trả cho người lao động vẫn giữ nguyên như cũ. Có thể phương pháp hạch toán theo chi phí này đã đánh giá thấp "giá trị" cơ bản của giáo dục và y tế và do đó tăng trưởng đạt được trong thời kỳ mở rộng nhanh chóng của các dịch vụ trong các lĩnh vực này.

Do đó, chắc chắn tăng trưởng kinh tế đã dẫn đến sự cải thiện đáng kể về mức sống trong thời gian dài. Các ước tính tốt nhất hiện có cho thấy thu nhập bình quân đầu người toàn cầu tăng hơn 10 lần trong khoảng thời gian từ năm 1700 đến năm 2012 (từ 70 euro lên 760 euro mỗi tháng) và tăng hơn 20 lần ở các nước giàu nhất (từ 100 đến 2.500 euro mỗi tháng). Do những khó khăn trong việc đo lường các phép biến đổi căn bản như vậy, đặc biệt nếu chúng ta cố gắng tổng hợp chúng bằng một chỉ số duy nhất, chúng ta phải cẩn thận để không tạo ra một sự tôn sùng các con số.

Bản đồ đo lường 'Hạnh Phúc' trên thế giới



Sự kết thúc của tăng trưởng?

Bây giờ để xem xét tương lai. Liệu sự gia tăng ngoạn mục về sản lượng bình quân đầu người mà tôi vừa mô tả có chậm đến mức khó tin trong thế kỷ 21 không? Chúng ta đang đi đến cuối tăng trưởng vì lý do công nghệ hoặc sinh thái, hay có lẽ cả hai cùng một lúc?

Trước khi cố gắng trả lời câu hỏi, điều quan trọng là phải nhớ lại tốc độ tăng trưởng trong quá khứ, hầu như luôn xảy ra với tốc độ hàng năm tương đối chậm, thường không quá 1-1.5% mỗi năm. Các ví dụ lịch sử duy nhất về sự tăng trưởng nhanh hơn đáng chú ý 3–4% hoặc hơn — xảy ra ở các quốc gia đang tăng tốc bắt kịp các quốc gia khác. Đây là một quá trình mà theo định nghĩa sẽ kết thúc khi bắt kịp và do đó chỉ có thể là quá trình chuyển tiếp và có giới hạn thời gian. Rõ ràng, hơn nữa, một quá trình bắt kịp như vậy không thể diễn ra trên toàn cầu.

Ở cấp độ toàn cầu, tốc độ tăng trung bình của thu nhập bình quân đầu người là 0,8% mỗi năm từ năm 1700 đến năm 2012, hay 0,1% trong giai đoạn 1700–1820, 0,9% trong năm 1820–1913 và 1,6% trong năm 1913–2012. Như được chỉ ra trong Bảng 2.1, chúng tôi nhận thấy tỷ lệ tăng trưởng trung bình tương tự - 0,8% - khi chúng tôi xem xét dân số thế giới 1700–2012.

Bảng 2.5 cho thấy tốc độ tăng trưởng kinh tế của từng thế kỷ và từng châu lục riêng biệt. Ở Châu Âu, thu nhập bình quân đầu người tăng với tốc độ 1,0% 1820–1913 và 1,9% 1913–2012. Ở Mỹ, tăng trưởng đạt 1,5% 1820–2012.

Các chi tiết không quan trọng. Điểm mấu chốt là không có ví dụ lịch sử nào về một quốc gia ở biên giới công nghệ thế giới có mức tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người vượt quá 1,5% trong một khoảng thời gian dài. Nếu chúng ta nhìn vào vài thập kỷ qua, chúng ta thấy tỷ lệ tăng trưởng thậm chí còn thấp hơn ở các quốc gia giàu có nhất: từ năm 1990 đến 2012, thu nhập bình quân đầu người tăng với tốc độ 1,6% ở Tây Âu, 1,4% ở Bắc Mỹ và 0,7% ở Nhật Bản. Điều quan trọng là phải ghi nhớ thực tế này khi tôi tiếp tục, bởi vì nhiều người nghĩ tăng trưởng phải đạt ít nhất 3 hoặc 4% mỗi năm. Như đã nói, cả lịch sử và logic đều cho thấy điều này là viển vông.

Bảng 2.5

Tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp

Years	Per capita world output (%)	Europe (%)	America (%)	Africa (%)	Asia (%)
0–1700	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1700–2012	0.8	1.0	1.1	0.5	0.7
1700–1820	0.1	0.1	0.4	0.0	0.0
1820–1913	0.9	1.0	1.5	0.4	0.2
1913–2012	1.6	1.9	1.5	1.1	2.0
1913–1950	0.9	0.9	1.4	0.9	0.2
1950–1970	2.8	3.8	1.9	2.1	3.5
1970–1990	1.3	1.9	1.6	0.3	2.1
1990–2012	2.1	1.9	1.5	1.4	3.8
1950–1980	2.5	3.4	2.0	1.8	3.2
1980–2012	1.7	1.8	1.3	0.8	3.1

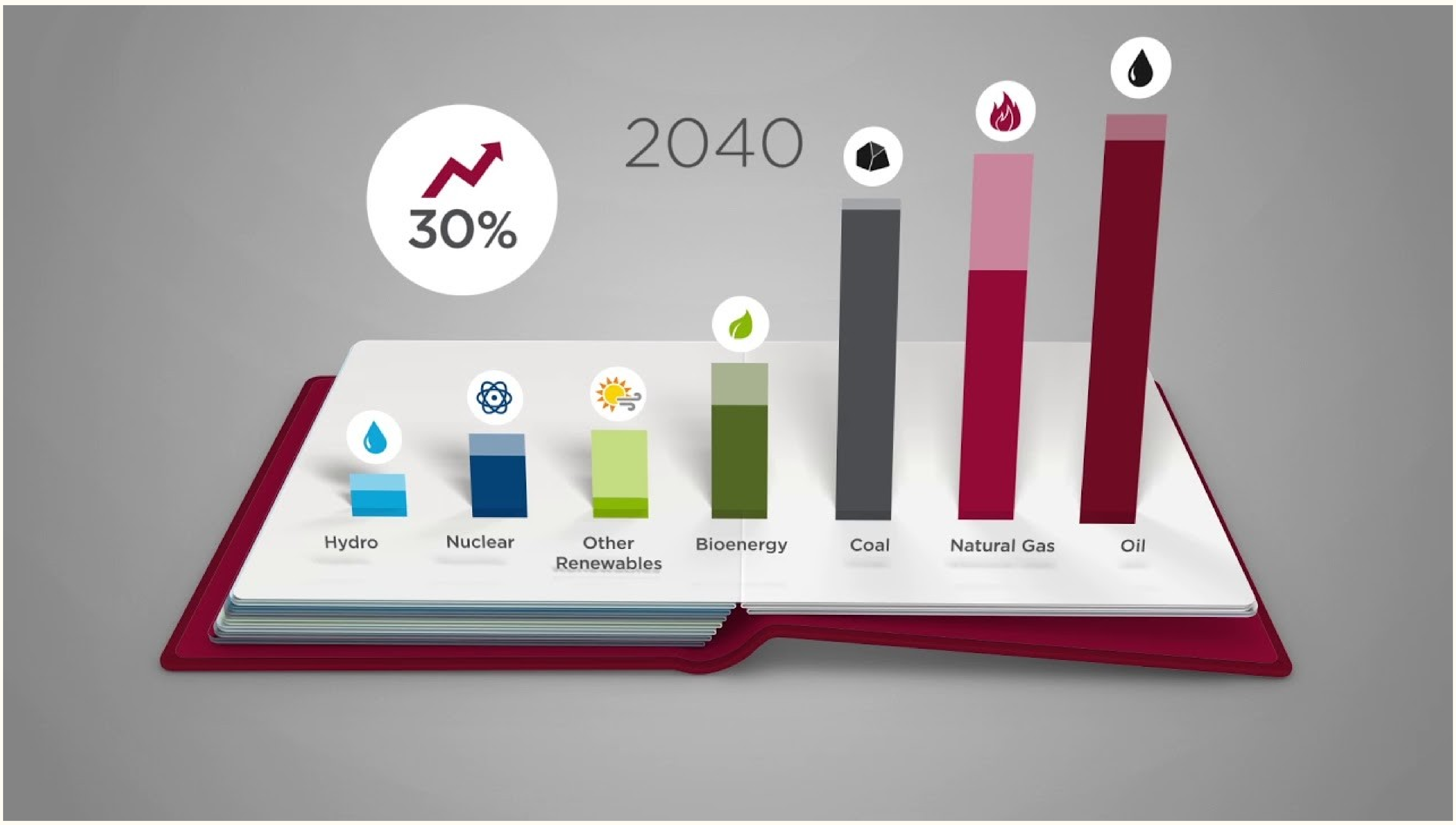
Ghi chú: Từ năm 1910 đến năm 2012, tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người là 1,7% / năm ở cấp độ thế giới, bao gồm 1,9% ở Châu Âu, 1,6% ở Châu Mỹ, v.v.

Với những điều sơ bộ này, chúng ta có thể nói gì về tốc độ tăng trưởng trong tương lai? Một số nhà kinh tế, chẳng hạn như Robert Gordon, tin tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người sẽ chậm lại ở các nước tiên tiến nhất, bắt đầu từ Hoa Kỳ, và có thể giảm xuống dưới 0,5% mỗi năm trong khoảng thời gian từ 2050 đến 2100. Phân tích của Gordon dựa trên về sự so sánh giữa các làn sóng đổi mới khác nhau đã nối tiếp kể từ khi phát minh ra động cơ hơi nước và điện, và phát hiện ra những làn sóng gần đây nhất - bao gồm cả cuộc cách mạng về công nghệ thông tin - có tiềm năng tăng trưởng thấp hơn nhiều so với các làn sóng sớm hơn, bởi vì chúng ít gây gián đoạn hơn đối với các phương thức sản xuất và ít cải thiện năng suất trên toàn nền kinh tế.

Cũng giống như trước đó tôi đã hạn chế dự đoán tăng trưởng nhân khẩu học, bây giờ tôi sẽ không cố gắng dự đoán tăng trưởng kinh tế trong thế kỷ 21. Thay vào đó, tôi sẽ cố gắng rút

ra những hậu quả của nhiều kịch bản có thể xảy ra đối với động lực phân phối của cải. Theo suy nghĩ của tôi, rất khó để dự đoán tốc độ của những đổi mới trong tương lai cũng như dự đoán khả năng sinh sản trong tương lai. Lịch sử hai thế kỷ qua khiến cho thu nhập bình quân đầu người ở các nước tiên tiến khó có khả năng tăng trưởng với tốc độ trên 1,5% mỗi năm, nhưng tôi không thể dự đoán liệu tỷ lệ thực tế sẽ là 0,5%, 1% hay 1,5.%. Kịch bản trung bình mà tôi sẽ trình bày ở đây dựa trên tỷ lệ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người dài hạn là 1,2% ở các nước giàu có, tương đối lạc quan so với dự đoán của Robert Gordon (mà tôi nghĩ là hơi bi quan). Tuy nhiên, mức tăng trưởng này không thể đạt được, trừ khi các nguồn năng lượng mới được phát triển để thay thế các hydrocacbon, vốn đang nhanh chóng bị cạn kiệt. Đây chỉ là một kịch bản trong số rất nhiều tình huống.

Nhu cầu năng lượng tương lai (2040)



Tăng trưởng hàng năm 1% tạo ra thay đổi xã hội lớn

Theo quan điểm của tôi, điểm quan trọng nhất - quan trọng hơn cả dự đoán tỷ lệ tăng trưởng cụ thể (vì, như tôi đã trình bày, bất kỳ nỗ lực nào nhằm giảm tăng trưởng dài hạn xuống một con số duy nhất đều là ảo tưởng) - đó là tỷ lệ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người 1% trên thực tế là cực kỳ nhanh chóng, nhanh hơn nhiều người nghĩ.

Cách nhìn nhận vấn đề đúng đắn một lần nữa lại ở khía cạnh thế hệ. Trong khoảng thời gian ba mươi năm, tốc độ tăng trưởng 1% mỗi năm tương ứng với mức tăng trưởng tích lũy hơn 35%. Tốc độ tăng trưởng 1,5% mỗi năm tương ứng với mức tăng trưởng tích lũy hơn 50%. Trên thực tế, điều này ngụ ý những thay đổi lớn trong lối sống và việc làm. Cụ thể,

tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người ở Châu Âu, Bắc Mỹ và Nhật Bản trong ba mươi năm qua dao động từ 1 đến 1,5% và cuộc sống của người dân phải chịu những thay đổi lớn. Năm 1980 chưa có Internet hay mạng điện thoại di động, hầu hết mọi người không di chuyển bằng đường hàng không, hầu hết các công nghệ y tế tiên tiến đang được sử dụng phổ biến ngày nay vẫn chưa tồn tại, và chỉ có một thiểu số theo học đại học. Trong các lĩnh vực thông tin liên lạc, giao thông vận tải, y tế và giáo dục, những thay đổi rất sâu sắc. Những thay đổi này cũng có tác động mạnh mẽ đến cơ cấu việc làm: khi thu nhập đầu người tăng 35 đến 50% trong ba mươi năm, điều đó có nghĩa là một phần rất lớn — từ một phần tư đến một phần ba — của những gì được sản xuất ngày nay, và do đó giữa một phần tư và một phần ba số nghề nghiệp và công việc, đã không tồn tại cách đây ba mươi năm.

Điều này có nghĩa là xã hội ngày nay rất khác so với xã hội trước đây, khi tốc độ tăng trưởng gần bằng 0, hoặc chỉ 0,1% mỗi năm, như vào thế kỷ 18. Một xã hội trong đó tăng trưởng 0,1–0,2% mỗi năm tự tái sản xuất mà không thay đổi từ thế hệ này sang thế hệ khác: cơ cấu nghề nghiệp giống nhau, cơ cấu tài sản cũng vậy. Một xã hội phát triển ở mức 1% mỗi năm, như các xã hội tiên tiến nhất đã làm kể từ đầu thế kỷ 19, là một xã hội trải qua sự thay đổi sâu sắc và vĩnh viễn. Điều này có hậu quả quan trọng đối với cấu trúc bất bình đẳng xã hội và động lực phân phối của cải. Tăng trưởng có thể tạo ra các hình thức bất bình đẳng mới: ví dụ, vận may có thể được tích lũy rất nhanh trong các lĩnh vực hoạt động kinh tế mới. Tuy nhiên, đồng thời, tăng trưởng làm cho sự bất bình đẳng về của cải được thừa kế từ quá khứ ít rõ ràng hơn, do đó của cải được thừa kế trở nên ít mang tính quyết định hơn. Chắc chắn, những biến đổi kéo theo tốc độ tăng trưởng 1% ít sâu rộng hơn nhiều so với những biến đổi được yêu cầu bởi tốc độ 3–4%, do đó nguy cơ vỡ mộng là đáng kể — phản ánh hy vọng được đầu tư vào một xã hội công bằng hơn, đặc biệt là kể từ thời Khai sáng. Tăng trưởng kinh tế hoàn toàn đơn giản là không có khả năng đáp ứng hy vọng dân chủ và bình đẳng, mà phải tạo ra các thể chế cụ thể cho mục đích và không chỉ dựa vào các lực lượng thị trường hoặc tiến bộ công nghệ.

Thế hệ sau hậu chiến: Khác biệt xuyên Đại Tây Dương

Châu Âu lục địa và đặc biệt là Pháp đã để lại hoài niệm đáng kể về cái mà người Pháp gọi là Trente Glorieuses, ba mươi năm từ cuối những năm 1940 đến cuối những năm 1970, trong đó kinh tế tăng trưởng nhanh chóng một cách bất thường. Mọi người vẫn không hiểu tại sao tốc độ tăng trưởng thấp như vậy bắt đầu từ cuối những năm 1970. Ngay cả ngày nay, nhiều người vẫn tin "những năm đáng thương" của ba mươi (sắp tới là ba mươi lăm hoặc bốn mươi) sẽ sớm kết thúc, giống như một giấc mơ tồi tệ, và mọi thứ sẽ lại như cũ.

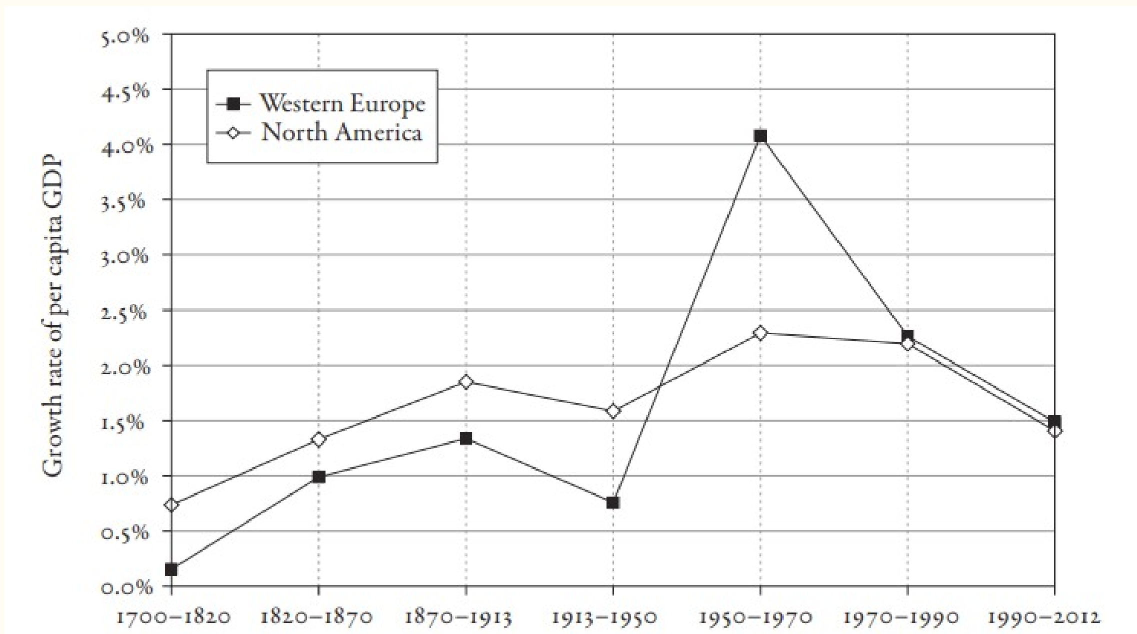
Trên thực tế, khi nhìn ở góc độ lịch sử, ba mươi năm sau chiến tranh là thời kỳ đặc biệt, khá đơn giản bởi vì châu Âu đã tụt hậu xa so với Hoa Kỳ trong giai đoạn 1914–1945 nhưng nhanh chóng bắt kịp trong Trente Glorieuses. Khi quá trình bắt kịp hoàn tất, cả Châu Âu và Hoa Kỳ

đều đứng ở biên giới công nghệ toàn cầu và bắt đầu phát triển với tốc độ tương đối chậm, đặc trưng của kinh tế cận biên.

Nền kinh tế cận biên được đặc trưng bởi sự khan hiếm tương đối (và giá cả cao) của thiết bị vốn và lao động có kỹ năng, và bởi sự phong phú tương đối (và giá cả thấp) của các nguồn tài nguyên thiên nhiên. Do những yếu tố này, các nhà sản xuất sẽ tìm cách sử dụng tài nguyên thiên nhiên thay vì vốn và lao động có kỹ năng bất cứ khi nào có thể.

Hình 2.3

Tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp



Tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người đã vượt qua mức 4% mỗi năm ở châu Âu từ năm 1950 đến năm 1970, trước khi quay trở lại mức của Mỹ.

Nhìn vào Hình 2.3, cho thấy sự tiến hóa giữa tốc độ tăng trưởng của Châu Âu và Bắc Mỹ, sẽ thấy rõ điều này. Ở Bắc Mỹ, không có hoài niệm về thời kỳ hậu chiến, hoàn toàn đơn giản bởi vì Trente Glorieuses chưa bao giờ tồn tại ở đó: thu nhập bình quân đầu người tăng trưởng với tốc độ tương đương 1,5–2% mỗi năm trong suốt giai đoạn 1820–2012. Chắc chắn, tăng trưởng chậm lại một chút từ năm 1930 đến năm 1950, chỉ còn hơn 1,5%, sau đó tăng trở lại chỉ hơn 2% từ năm 1950 đến năm 1970, và sau đó chậm lại dưới 1,5% từ năm 1990 đến năm 2012. Ở Tây Âu, nơi bị ảnh hưởng nhiều hơn nữa từ hai cuộc chiến tranh thế giới, sự khác biệt lớn hơn đáng kể: thu nhập bình quân đầu người đình trệ từ năm 1913 đến năm 1950 (với tốc độ tăng trưởng chỉ hơn 0,5%) và sau đó tăng vọt lên hơn 4% từ năm 1950 đến năm 1970, trước khi giảm mạnh chỉ cao hơn một chút so với mức của Hoa Kỳ (hơn 2% một chút) trong giai đoạn 1970–1990 và chỉ gần 1,5% trong giai đoạn 1990-2012.

Tây Âu đã trải qua thời kỳ tăng trưởng hoàng kim từ năm 1950 đến năm 1970, nhưng tốc độ tăng trưởng của nó giảm xuống còn một nửa hoặc thậm chí một phần ba so với mức đỉnh cao trong suốt nhiều thập kỷ sau đó. Lưu ý Hình 2.3 đánh giá thấp độ sâu của sự sụp đổ, bởi vì tôi bao gồm cả Anh ở Tây Âu (lẽ ra), mặc dù sự tăng trưởng của Anh trong thế kỷ 20 tuân thủ khá chặt chẽ với mô hình gần như ổn định của Bắc Mỹ. Nếu chỉ nhìn vào lục địa Châu

Âu, chúng ta sẽ thấy tỷ lệ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người là 5% trong giai đoạn 1950-1970 - một mức vượt xa các nước tiên tiến khác trong hai thế kỷ qua.

Những kinh nghiệm khác nhau về tăng trưởng trong thế kỷ 20 phần lớn giải thích tại sao dư luận ở các quốc gia lại khác nhau rất nhiều về toàn cầu hóa thương mại và tài chính và thực sự là với chủ nghĩa tư bản nói chung. Ở lục địa châu Âu và đặc biệt là Pháp, mọi người vẫn tiếp tục nhìn vào ba thập kỷ đầu tiên sau chiến tranh - thời kỳ nhà nước can thiệp mạnh mẽ vào nền kinh tế - như một thời kỳ may mắn với sự tăng trưởng nhanh chóng và nhiều người coi việc tự do hóa nền kinh tế bắt đầu vào khoảng năm 1980 là nguyên nhân gây ra sự trì trệ.

Ở Anh và Hoa Kỳ, lịch sử thời hậu chiến được giải thích khá khác nhau. Từ năm 1950 đến 1980, khoảng cách giữa các quốc gia nói tiếng Anh và các quốc gia thua trận trong chiến tranh thu hẹp nhanh chóng. Vào cuối những năm 1970, các trang bìa tạp chí Hoa Kỳ thường tố cáo sự suy tàn của Hoa Kỳ và sự thành công của ngành công nghiệp Đức và Nhật Bản. Ở Anh, GDP bình quân đầu người giảm xuống dưới mức của Đức, Pháp, Nhật Bản và thậm chí cả Ý. Thậm chí có thể xảy ra trường hợp cảm giác bị đối thủ này (hoặc thậm chí bị vượt qua trong trường hợp của Anh) đã đóng một phần quan trọng trong “cuộc cách mạng bảo thủ”. Margaret Thatcher ở Anh và Ronald Reagan ở Hoa Kỳ hứa sẽ “khôi phục lại nhà nước phúc lợi” vốn bị cho là đã tước đoạt tinh thần của các doanh nhân Anglo-Saxon và do đó quay trở lại chủ nghĩa tư bản thuần túy của thế kỷ 19, điều sẽ cho phép Hoa Kỳ và Anh giành lại thế thượng phong. Thậm chí ngày nay, nhiều người ở cả hai quốc gia tin cuộc cách mạng bảo thủ đã thành công đáng kể, bởi vì tốc độ tăng trưởng của họ một lần nữa tương đương với mức của lục địa châu Âu và Nhật Bản.



Margaret Thatcher và Ronald Reagan

Trên thực tế, quá trình tự do hóa kinh tế bắt đầu vào khoảng năm 1980 cũng như chủ nghĩa can thiệp của nhà nước bắt đầu vào năm 1945 đều không đáng được khen ngợi hay bị đổ lỗi. Pháp, Đức và Nhật Bản rất có thể đã đuổi kịp Anh và Hoa Kỳ sau sự sụp đổ của họ vào những năm 1914–1945 bất kể họ đã áp dụng những chính sách gì (tôi chỉ nói điều này với sự phóng đại nhẹ). Điều đáng nói nhất là sự can thiệp của nhà nước không gây hại gì. Tương tự như vậy, một khi các quốc gia này đạt được biên giới công nghệ toàn cầu, hầu như không có gì ngạc nhiên khi họ không còn phát triển nhanh hơn Anh và Hoa Kỳ hoặc tốc độ tăng trưởng ở tất cả các quốc gia giàu có này ít nhiều đều bằng nhau, như Hình 2.3 cho thấy (Tôi sẽ trở lại điều này). Nói chung, các chính sách tự do hóa kinh tế của Hoa Kỳ và Anh dường như không ảnh hưởng nhiều đến thực tế đơn giản này, vì chúng không làm tăng tốc độ tăng trưởng mà cũng không làm giảm tốc độ tăng trưởng.

Đường cong kép của tăng trưởng toàn cầu

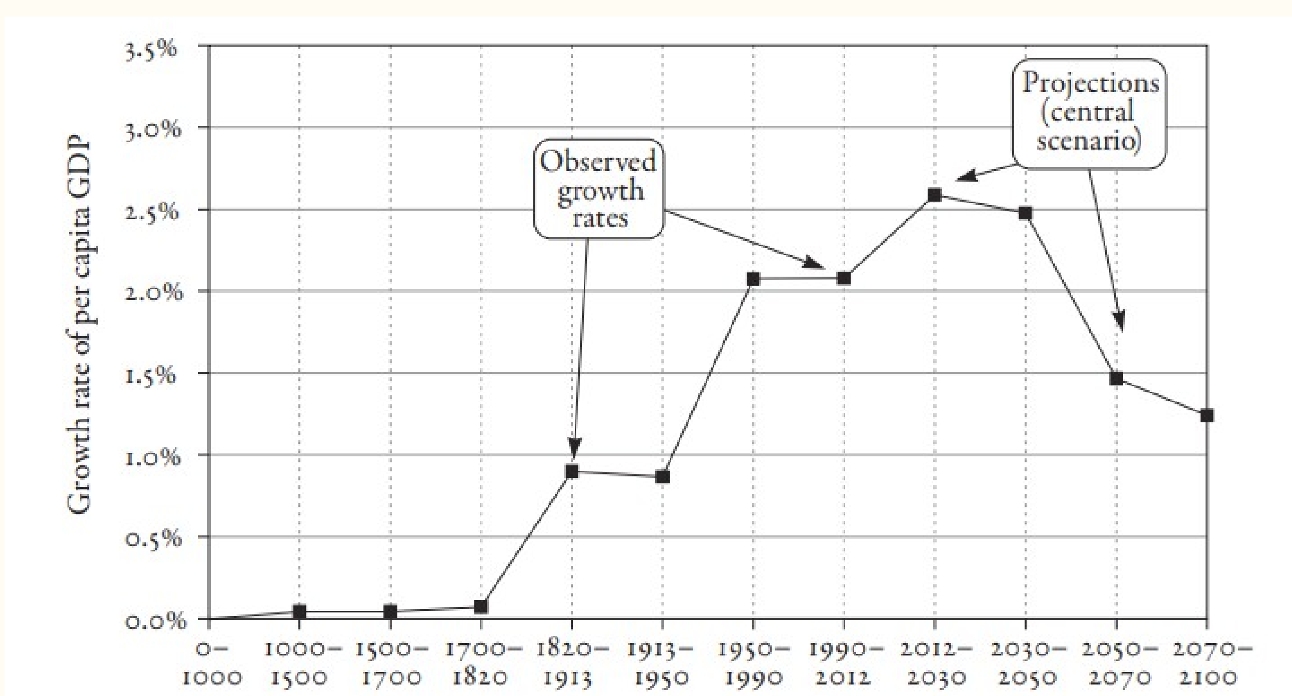
Tóm lại, tăng trưởng toàn cầu trong ba thế kỷ qua có thể được hình dung như một đường cong hình chuông với đỉnh rất cao. Về cả tốc độ tăng dân số và tăng thu nhập bình quân đầu người, tốc độ này dần dần được tăng tốc trong suốt thế kỷ 18 và 19, và đặc biệt là thế kỷ 20, và hiện nay có nhiều khả năng sẽ quay trở lại mức thấp hơn nhiều trong phần còn lại của thế kỷ 21.

Tuy nhiên, có sự khác biệt khá rõ ràng giữa hai đường cong hình chuông. Nếu chúng ta nhìn vào đường cong sự gia tăng dân số, chúng ta thấy sự gia tăng bắt đầu sớm hơn nhiều, vào thế kỷ 18, và sự giảm xuống cũng bắt đầu sớm hơn nhiều. Ở đây chúng ta thấy những ảnh hưởng của quá trình chuyển đổi nhân khẩu học, phần lớn đã hoàn thành. Tỷ lệ gia tăng dân số toàn cầu đạt đỉnh trong giai đoạn 1950–1970 ở mức gần 2% mỗi năm và kể từ đó đã giảm dần. Mặc dù người ta không bao giờ có thể chắc chắn về bất cứ điều gì trong lĩnh vực này, nhưng có khả năng quá trình sẽ tiếp tục và tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học toàn cầu sẽ giảm xuống gần bằng 0 trong nửa sau của thế kỷ 21. Hình dạng của đường cong chuông khá rõ ràng (xem Hình 2.2).

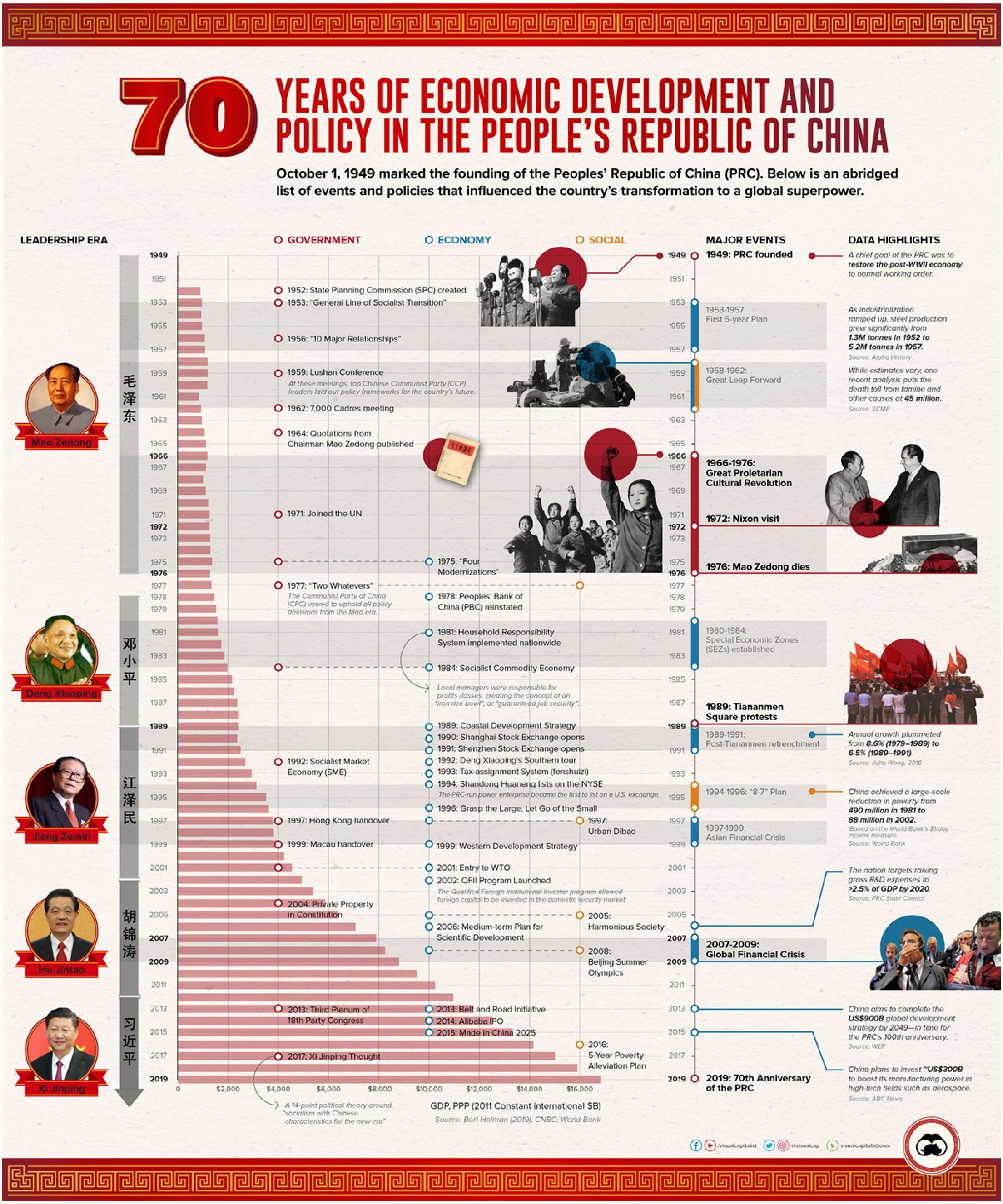
Khi nói đến tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người, mọi thứ phức tạp hơn. Phải mất nhiều thời gian hơn để tăng trưởng “kinh tế” cất cánh: nó vẫn gần bằng 0 trong suốt thế kỷ 18, chỉ bắt đầu leo lên vào thế kỷ 19, và không thực sự trở thành hiện thực chung cho đến thế kỷ 20. Tăng trưởng toàn cầu về thu nhập bình quân đầu người vượt quá 2% trong giai đoạn 1950-1990, đặc biệt là nhờ bắt kịp châu Âu, và một lần nữa từ 1990 đến 2012, nhờ bắt kịp châu Á và đặc biệt là Trung Quốc, với mức tăng trưởng ở Trung Quốc vượt 9% mỗi năm. theo số liệu thống kê chính thức (mức chưa từng được quan sát trước đây).

Hình 2.4

Tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người trên thế giới từ thời cổ đại đến năm 2100



Tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người đã vượt qua 2% từ năm 1950 đến năm 2012. Nếu quá trình hội tụ tiếp tục, nó sẽ vượt qua 2,5% từ năm 2012 đến năm 2050, và sau đó sẽ giảm xuống dưới 1,5%.



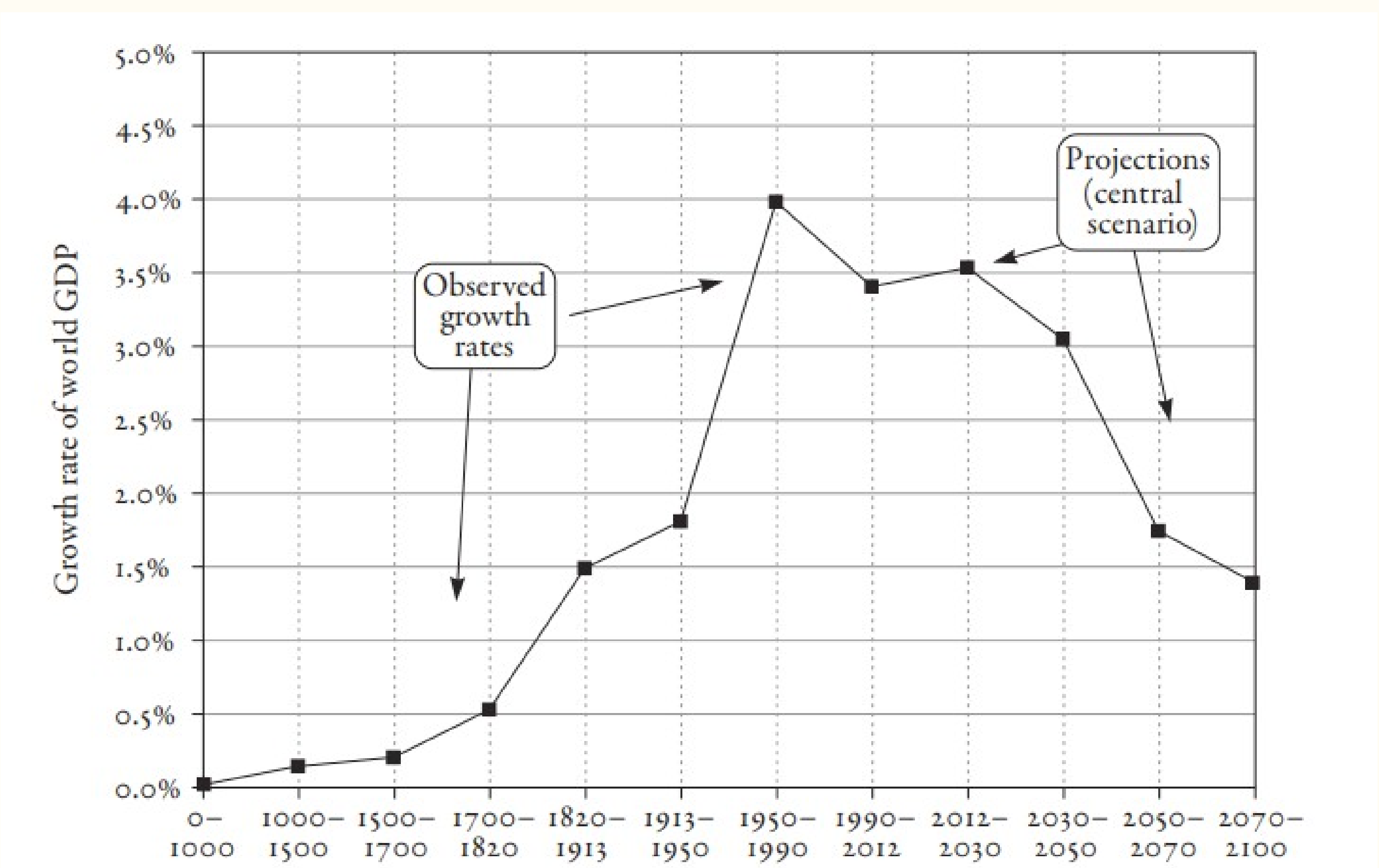
Điều gì sẽ xảy ra sau năm 2012? Trong hình 2.4, tôi đã chỉ ra một dự đoán tăng trưởng "trung bình". Trên thực tế, đây là một dự báo khá lạc quan, vì tôi đã giả định các nước giàu nhất (Tây Âu, Bắc Mỹ và Nhật Bản) sẽ tăng trưởng với tốc độ 1,2% từ năm 2012 đến năm 2100 (cao hơn đáng kể so với dự đoán của nhiều nhà kinh tế khác), trong khi các nước nghèo và

mới nổi sẽ tiếp tục quá trình hội tụ mà không vấp ngã, đạt mức tăng trưởng 5% mỗi năm từ 2012 đến 2030 và 4% từ 2030 đến 2050. Nếu điều này xảy ra như dự đoán, thu nhập bình quân đầu người ở Trung Quốc, Đông Âu, Nam Châu Mỹ, Bắc Phi và Trung Đông sẽ sánh ngang với các nước giàu có nhất vào năm 2050. Sau đó, sự phân bố sản lượng toàn cầu được mô tả trong Chương 1 sẽ xấp xỉ với sự phân bố dân số.

Trong kịch bản trung bình lạc quan, tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người toàn cầu sẽ vượt quá 2,5% mỗi năm từ năm 2012 đến năm 2030 và một lần nữa từ năm 2030 đến năm 2050, trước khi giảm xuống dưới 1,5% ban đầu và sau đó giảm xuống khoảng 1,2% trong một phần ba cuối cùng của thế kỷ. So sánh với đường cong hình chuông theo sau là tốc độ tăng nhân khẩu học (Hình 2.2), đường cong hình chuông thứ hai có hai điểm đặc biệt. Thứ nhất, nó đạt đỉnh muộn hơn nhiều so với lần đầu tiên (sau gần một thế kỷ, vào giữa thế kỷ 21 chứ không phải là thế kỷ 20), và thứ hai, nó không giảm xuống mức tăng trưởng bằng 0 hoặc gần bằng 0 mà là ở một mức độ vừa phải. trên 1% mỗi năm, cao hơn nhiều so với tốc độ phát triển của các xã hội truyền thống (xem hình 2.4).

Hình 2.5

Tốc độ tăng trưởng sản lượng thế giới từ thời cổ đại đến năm 2100



Tốc độ tăng trưởng của sản lượng thế giới đã vượt qua 4% từ năm 1950 đến 1990. Nếu quá trình hội tụ tiếp tục, nó sẽ giảm xuống dưới 2% vào năm 2050.

Bằng cách cộng hai đường cong này, chúng ta có thể thu được đường cong thứ ba thể hiện tốc độ tăng tổng sản lượng toàn cầu (Hình 2.5). Cho đến năm 1950, con số này luôn ở mức dưới 2% mỗi năm, trước khi nhảy vọt lên 4% trong giai đoạn 1950–1990, một mức đặc biệt cao phản ánh cả tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học cao nhất trong lịch sử và tốc độ tăng trưởng sản lượng trên đầu người cao nhất. Tốc độ tăng trưởng sản lượng toàn cầu sau đó bắt đầu giảm xuống dưới 3,5% trong giai đoạn 1990–2012, bất chấp tốc độ tăng trưởng rất cao ở

các nước mới nổi, đáng chú ý nhất là Trung Quốc. Theo kịch bản trung bình của tôi, tỷ lệ này sẽ tiếp tục đến năm 2030 trước khi giảm xuống 3% vào năm 2030–2050 và sau đó là khoảng 1,5% trong nửa sau của thế kỷ 21.

Tôi đã thừa nhận những dự báo "trung bình" này rất thiếu lý thuyết. Điểm mấu chốt là bất kể ngày chính xác và tốc độ tăng trưởng (chi tiết rõ ràng là quan trọng), hai đường cong hình chuông của tăng trưởng toàn cầu phần lớn đã được xác định. Dự báo trung bình hiển thị trên Hình 2.2–5 lạc quan ở hai khía cạnh: thứ nhất, vì nó giả định tăng trưởng năng suất ở các nước giàu có sẽ tiếp tục với tốc độ hơn 1% mỗi năm (giả định tiến bộ công nghệ đáng kể, đặc biệt là trong khu vực năng lượng sạch), và thứ hai, có lẽ quan trọng hơn, bởi vì nó giả định các nền kinh tế mới nổi sẽ tiếp tục hội tụ với các nền kinh tế giàu có, mà không có trở ngại chính trị hoặc quân sự, cho đến khi quá trình này hoàn tất, vào khoảng năm 2050, diễn ra rất nhanh. Có thể dễ dàng hình dung ra các kịch bản kém lạc quan hơn, trong trường hợp đó, đường cong tăng trưởng toàn cầu có thể giảm nhanh hơn xuống các mức thấp hơn so với các mức được chỉ ra trên các biểu đồ này.

Câu hỏi về quan điểm lạm phát

Tổng quan ở trên về tăng trưởng kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp sẽ không đầy đủ nếu tôi không thảo luận về câu hỏi lạm phát. Một số người sẽ nói lạm phát là một hiện tượng tiền tệ thuần túy mà chúng ta không cần phải quan tâm. Trên thực tế, tất cả các tỷ lệ tăng trưởng mà tôi đã thảo luận cho đến nay được gọi là tỷ lệ tăng trưởng thực, có được bằng cách trừ tỷ lệ lạm phát (tính theo chỉ số giá tiêu dùng) từ cái gọi là tốc độ tăng trưởng danh nghĩa (đo lường theo tiêu dùng giá cả).

Trên thực tế, lạm phát đóng một vai trò quan trọng trong cuộc điều tra. Như đã lưu ý, việc sử dụng chỉ số giá dựa trên "mức trung bình" đặt ra một vấn đề, bởi vì tăng trưởng luôn tạo ra hàng hóa và dịch vụ mới và dẫn đến sự thay đổi lớn về giá cả tương đối, khó có thể tóm tắt trong một chỉ số duy nhất. Kết quả là, các khái niệm về lạm phát và tăng trưởng không phải lúc nào cũng được định nghĩa rõ ràng. Sự phân chia tăng trưởng danh nghĩa (loại duy nhất có thể quan sát bằng mắt thường) thành một thành phần thực và một thành phần lạm phát một phần là tùy tiện và là nguồn gốc của vô số tranh cãi.

Ví dụ, nếu tốc độ tăng trưởng danh nghĩa là 3% mỗi năm và giá cả tăng 2%, thì chúng ta nói tốc độ tăng trưởng thực là 1%. Nhưng nếu chúng tôi điều chỉnh ước tính lạm phát theo hướng giảm xuống, chẳng hạn như chúng tôi tin giá thực của điện thoại thông minh và máy tính bảng đã giảm nhiều hơn chúng tôi nghĩ trước đây (do chất lượng và hiệu suất của chúng tăng lên đáng kể, điều mà các nhà thống kê cố gắng đo lường cẩn thận), do đó bây giờ chúng tôi nghĩ giá chỉ tăng 1,5%, sau đó chúng tôi kết luận tốc độ tăng trưởng thực là 1,5%. Trên thực tế, khi sự khác biệt nhỏ đến mức này, rất khó để chắc chắn về con số chính xác và

mỗi ước tính đều nắm bắt được một phần sự thật: tăng trưởng không nghi ngờ gì là gần 1,5% với những người đam mê điện thoại thông minh và máy tính bảng và gần 1% đối với những người khác.

Biến động giá tương đối có thể đóng một vai trò quyết định hơn nữa trong lý thuyết của Ricardo dựa trên nguyên tắc khan hiếm: nếu một số giá nhất định, chẳng hạn như giá đất, tòa nhà hoặc xăng dầu, tăng lên mức rất cao trong một thời gian dài, điều này có thể vĩnh viễn thay đổi sự phân phối của cải có lợi cho những người tình cờ là chủ sở hữu ban đầu của những nguồn tài nguyên khan hiếm đó.

Ngoài câu hỏi về giá cả tương đối, tôi sẽ chỉ ra lạm phát - tức là mức tăng chung của tất cả các mức giá - cũng có thể đóng một vai trò cơ bản trong động lực phân phối của cải. Thật vậy, về cơ bản, lạm phát đã cho phép các nước giàu có thoát khỏi khoản nợ công mà họ mắc phải vào cuối Thế chiến II. Lạm phát cũng dẫn đến sự phân bố lại khác nhau giữa các nhóm xã hội trong suốt thế kỷ 20, thường là một cách hỗn loạn, thiếu kiểm soát. Ngược lại, xã hội dựa trên sự giàu có phát triển mạnh mẽ trong thế kỷ 18 và 19 có mối liên hệ chặt chẽ với các điều kiện tiền tệ rất ổn định tồn tại trong thời kỳ rất dài này.

Sự ổn định tiền tệ của thế kỷ 18 và 19

Lưu ý: thực tế quan trọng đầu tiên cần ghi nhớ là lạm phát phần lớn là một hiện tượng của thế kỷ 20. Trước đó, cho đến Thế chiến I, lạm phát bằng 0 hoặc gần bằng 0. Giá đôi khi tăng hoặc giảm mạnh trong khoảng thời gian vài năm hoặc thậm chí giảm, nhưng những biến động giá cuối cùng đã cân bằng. Đây là trường hợp ở tất cả các quốc gia mà chúng tôi sở hữu chuỗi giá dài hạn.

Chính xác hơn, nếu chúng ta nhìn vào mức tăng giá trung bình trong các giai đoạn 1700–1820 và 1820–1913, chúng tôi thấy lạm phát ở Pháp, Anh, Hoa Kỳ và Đức là không đáng kể: nhiều nhất là 0,2–0,3% mỗi năm. Chúng tôi thậm chí còn tìm thấy các giai đoạn biến động giá hơi tiêu cực: ví dụ, Anh và Mỹ trong thế kỷ 19 (-0,2% mỗi năm nếu chúng tôi tính trung bình hai trường hợp từ năm 1820 đến năm 1913).

Để chắc chắn, có một vài ngoại lệ đối với quy tắc chung về ổn định tiền tệ, nhưng mỗi ngoại lệ trong số đó đều tồn tại trong thời gian ngắn và sự trở lại bình thường diễn ra nhanh chóng, như thể đó là điều không thể tránh khỏi. Một trường hợp đặc biệt tiêu biểu là cuộc Cách mạng Pháp. Cuối năm 1789, chính phủ cách mạng đã phát hành tiền giấy chuyển nhượng nổi tiếng, nó đã trở thành một loại tiền tệ lưu hành thực sự và phương tiện trao đổi vào năm 1790 hoặc 1791. Đây là một trong những ví dụ lịch sử đầu tiên của tiền giấy. Điều này đã dẫn đến lạm phát cao (được đo bằng bảng ấn định) cho đến năm 1794 hoặc 1795. Tuy nhiên, điểm quan trọng là sự quay trở lại tiền đúc kim loại, sau khi tạo ra đồng franc, bằng với tiền tệ của Ancien Régime. Luật 18 germinal, Năm III (ngày 7 tháng 4 năm 1795), đã loại

bỏ đồng livre tournois cũ (khiến mọi người nhớ quá nhiều về chế độ quân chủ) và thay thế bằng đồng franc, trở thành đơn vị tiền tệ chính thức mới của đất nước. Đồng xu 1 franc được cho là chứa đúng 4,5 gam bạc tốt (như livre tournois đã làm từ năm 1726). Điều này đã được xác nhận bởi luật năm 1796 và một lần nữa bởi luật năm 1803, vốn đã thiết lập vĩnh viễn thuyết lưỡng kim ở Pháp (dựa trên vàng và bạc).

Ancien Régim: chế độ chính trị xã hội quân chủ, quý tộc được thành lập tại Vương quốc Pháp từ khoảng thế kỷ 15 cho đến cuối thế kỷ thứ 18 dưới các triều đại cuối Valois và Bourbon.

Germinal: tháng thứ bảy của lịch Cộng hòa Pháp (1793–1805), từ ngày 21 tháng 3 đến ngày 19 tháng 4.

Cuối cùng, giá tính bằng franc trong giai đoạn 1800–1810 gần giống với giá tính bằng livres tournois trong giai đoạn 1770–1780, do đó, sự thay đổi đơn vị tiền tệ trong cuộc Cách mạng không làm thay đổi sức mua của tiền theo bất kỳ cách nào. Các tiểu thuyết gia đầu thế kỷ 19, bắt đầu với Balzac, đã liên tục di chuyển từ đơn vị này sang đơn vị khác khi mô tả thu nhập và sự giàu có: đối với độc giả đương đại, đồng franc germinal (hoặc “francor”) và livre tournois là một và giống nhau. Đối với Père Goriot, “một nghìn hai trăm livres” tiền thuê hoàn toàn tương đương với “hai trăm mười franc”, và không cần thêm thông số kỹ thuật.

Giá trị vàng của đồng franc được ấn định vào năm 1803 đã không được chính thức thay đổi cho đến ngày 25 tháng 6 năm 1928, khi một luật tiền tệ mới được thông qua. Trên thực tế, Banque de France (ngân hàng trung ương Pháp) đã không còn nghĩa vụ đổi tiền giấy của mình lấy vàng hoặc bạc kể từ tháng 8 năm 1914, do đó “francor” đã trở thành “franc giấy” và vẫn như vậy cho đến khi tiền tệ ổn định 1926–1928. Tuy nhiên, sự tương đương với kim loại vẫn có hiệu lực từ năm 1726 đến năm 1914 - một khoảng thời gian không đáng kể.

Chúng tôi nhận thấy mức độ ổn định tiền tệ tương tự trong đồng bảng Anh. Mặc dù có những điều chỉnh nhỏ, tỷ lệ chuyển đổi giữa tiền tệ của Pháp và Anh vẫn khá ổn định trong hai thế kỷ: đồng bảng Anh tiếp tục có giá trị từ 20–25 livres tournois hoặc đồng franc từ thế kỷ 18 cho đến năm 1914. Đối với các tiểu thuyết gia người Anh thời đó, pound sterling (Bảng Anh) và con cái kỳ lạ của nó, chẳng hạn như shilling và guineas, có vẻ rắn chắc như đá cẩm thạch, giống như livre tournois và francor đã làm đối với các tiểu thuyết gia người Pháp. những điểm đánh dấu ban tặng một vầng hào quang vĩnh cửu cho các mức độ tiền tệ và một loại vĩnh cửu đối với sự khác biệt xã hội.

Điều này cũng đúng ở các quốc gia khác: những thay đổi lớn duy nhất liên quan đến định nghĩa về các đơn vị tiền tệ mới hoặc việc tạo ra các loại tiền tệ mới, chẳng hạn như đô la Mỹ năm 1775 và mốc vàng năm 1873. Nhưng một khi các tỷ lệ tương đương với kim loại được thiết lập, không có gì thay đổi: trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, mọi người đều biết một

bảng Anh trị giá khoảng 5 đô la, 20 mark và 25 franc. Giá trị của đồng tiền đã không thay đổi trong nhiều thập kỷ, và không ai thấy có lý do gì để nghĩ nó sẽ khác trong tương lai.

đô la Mỹ thời kỳ đầu



Ý nghĩa của tiền trong tác phẩm văn học cổ điển

Trong các tiểu thuyết thế kỷ 18 và 19, tiền có mặt ở khắp mọi nơi, không chỉ như một lực lượng trừu tượng mà trên tất cả là một mức độ cụ thể có thể sờ thấy được. Các nhà văn thường mô tả thu nhập và giàu có của các nhân vật bằng franc hoặc bảng Anh, không phải để khiến chúng ta choáng ngợp với những con số mà bởi vì những con số này đã thiết lập địa vị xã hội của nhân vật trong tâm trí người đọc. Mọi người đều biết những con số này đại diện cho mức sống nào.

Các mốc tiền tệ này ổn định, hơn nữa, do tăng trưởng tương đối chậm, do đó các khoản tiền được đề cập chỉ thay đổi từ từ, trong nhiều thập kỷ. Vào thế kỷ 18, thu nhập bình quân đầu người tăng trưởng rất chậm. Ở Anh, thu nhập trung bình vào khoảng 30 bảng Anh một năm vào đầu những năm 1800, khi Jane Austen viết tiểu thuyết của mình. cùng với Austen đã lớn lên. Cô biết để sống thoải mái và thanh lịch, đảm bảo phương tiện đi lại và quần áo phù hợp, ăn uống đầy đủ, tìm thú vui và một người giúp việc gia đình, một người cần thiết - bên ánh đèn của cô - ít nhất phải gấp hai mươi đến ba mươi lần con số đó. Các nhân vật trong tiểu thuyết của cô tự coi mình là người giàu nếu có thu nhập từ 500 đến 1.000 bảng Anh một năm.



Jane Austen

Tôi sẽ còn nhiều điều để nói về cấu trúc của sự bất bình đẳng và mức sống làm cơ sở cho những thực tế và nhận thức này, và đặc biệt là về sự phân bổ của cải và thu nhập từ chúng. Ở giai đoạn này, điểm quan trọng là không có lạm phát và trong bối cảnh tăng trưởng rất thấp, những con số này phản ánh thực tế rất cụ thể và ổn định. Thật vậy, nửa thế kỷ sau, vào những năm 1850, thu nhập trung bình chỉ là 40–50 bảng Anh một năm. Độc giả có lẽ thấy số tiền mà Jane Austen đề cập quá nhỏ để có thể sống thoải mái nhưng không hoàn toàn bối rối vì chúng. Vào đầu thế kỷ 20, thu nhập trung bình ở Anh đã tăng lên 80–90 bảng Anh một năm. Sự gia tăng đáng chú ý, nhưng thu nhập hàng năm từ 1.000 bảng Anh trở lên - loại mà Austen nói đến - vẫn đánh dấu một sự phân chia đáng kể.

Chúng tôi tìm thấy sự ổn định tương tự của các tham chiếu tiền tệ trong cuốn tiểu thuyết tiếng Pháp. Ở Pháp, thu nhập trung bình vào khoảng 400–500 franc mỗi năm trong giai đoạn 1810–1820, trong đó Balzac đặt Père Goriot. Thể hiện ở livres tournois, thu nhập trung bình chỉ thấp hơn một chút ở Ancien Régime. Balzac, cũng giống như Austen, đã mô tả một thế giới mà ở đó, phải chi từ hai mươi đến ba mươi lần mức trung bình để sống tốt: với thu nhập dưới 10–20.000 franc, một anh hùng Balzac sẽ cảm thấy anh ta sống trong đau khổ. Một lần nữa, những cấp độ này sẽ chỉ thay đổi dần trong suốt thế kỷ 19 và trong thời Belle Époque: chúng từ lâu đã có vẻ quen thuộc với độc giả. Những con số này cho phép nhà văn sắp đặt bối cảnh một cách kinh tế, gợi ý về một cách sống, gợi lên sự ganh đua, và nói một cách dễ hiểu, mô tả một nền văn minh.

Belle Époque hoặc La Belle Époque (tiếng Pháp có nghĩa là “Kỷ nguyên tươi đẹp”) là thuật ngữ thường được đặt cho một giai đoạn lịch sử của Pháp và châu Âu, thường có niên đại từ năm 1871–80 và sự bùng nổ của Chiến tranh thế giới I năm 1914. Xảy ra trong thời kỳ Đệ tam Cộng hòa Pháp, đó là một thời kỳ được đặc trưng bởi sự lạc quan, hòa bình khu vực, thịnh vượng kinh tế, mở rộng thuộc địa, và các đổi mới công nghệ, khoa học và văn hóa. Trong thời đại của môi trường văn hóa và nghệ thuật của Pháp (đặc biệt là ở Paris), nghệ thuật phát triển mạnh mẽ, với nhiều kiệt tác văn học, âm nhạc, sân khấu và nghệ thuật thị giác được công nhận rộng rãi.

Belle Époque được coi là “Thời kỳ hoàng kim” của lục địa châu Âu trái ngược với sự khủng khiếp của các cuộc Chiến tranh Napoléon và Thế chiến I. Belle Époque là một thời kỳ mà theo sử gia R.R Palmer: “Nền văn minh châu Âu đạt được sức mạnh lớn nhất của mình trong nền chính trị toàn cầu, và cũng phát huy ảnh hưởng tối đa đối với các dân tộc bên ngoài châu Âu.”

Kiến trúc của Paris được tạo ra trong thời kỳ Belle Époque, từ năm 1871 đến đầu Chiến tranh thế giới I năm 1914, nổi tiếng với nhiều phong cách khác nhau, từ tân Byzantine và tân Gothic đến chủ nghĩa cổ điển, Art Nouveau và Art Deco. Nó cũng được biết đến với lối trang trí xa hoa và việc sử dụng nhiều vật liệu truyền thống và mới, bao gồm sắt, kính, ngói màu và bê tông cốt thép. Các tòa nhà và công trình kiến trúc đáng chú ý của thời kỳ này bao gồm Tháp Eiffel, Grand Palais, Théatre des Champs-Élysées, Gare de Lyon, cửa hàng bách hóa Bon Marché và các lối vào của các ga Tàu điện ngầm Paris do Hector Guimard thiết kế.



Phong cách kiến trúc của Belle Époque thường vay mượn các yếu tố của phong cách lịch sử, từ phong cách tân Moorish Palais du Trocadéro, đến phong cách tân Phục hưng của Hotel de Ville mới, đến sự tái tạo xuất sắc của chủ nghĩa cổ điển Pháp thế kỷ 17 và 18 trong Grand Palais và Petit Palais, tòa nhà mới của Sorbonne. Các ga đường sắt mới, tòa nhà văn phòng và cửa hàng bách hóa thường có mặt tiền cổ điển che giấu nội thất hiện đại, được xây dựng bằng khung sắt, cầu thang uốn lượn, mái vòm kính lớn và cửa sổ trần được thực hiện bằng kỹ thuật và vật liệu mới của thời kỳ đó.

Người ta có thể dễ dàng nhận ra các ví dụ trong các tiểu thuyết của Mỹ, Đức và Ý, cũng như văn học của tất cả các quốc gia khác đã trải qua thời kỳ ổn định tiền tệ lâu dài. Cho đến Thế chiến I, tiền có ý nghĩa, và các nhà tiểu thuyết đã không bỏ qua việc khai thác, khám phá và biến nó thành một chủ đề văn học.

Tiền mất giá trong thế kỷ 20

Thế giới sụp đổ vì Chiến tranh thế giới I. Để trả giá cho cuộc chiến bạo lực và khốc liệt, để trả cho những người lính và cho những vũ khí ngày càng đắt tiền và phức tạp hơn mà họ sử dụng, các chính phủ đã chìm sâu vào nợ nần. Ngay từ tháng 8 năm 1914, những người ủng

hộ chính đã kết thúc việc chuyển đổi tiền tệ của họ thành vàng. Sau chiến tranh, tất cả các nước đều phải nhờ đến nhà in (tiền) bằng cách này hay cách khác để giải quyết các khoản nợ công khổng lồ của mình. Những nỗ lực để giới thiệu lại bản vị vàng trong những năm 1920 đã không tồn tại được sau cuộc khủng hoảng của những năm 1930: Anh từ bỏ bản vị vàng vào năm 1931, Hoa Kỳ vào năm 1933, Pháp vào năm 1936. Bản vị vàng sau Thế chiến II hầu như không còn mạnh mẽ nữa: được thành lập vào năm 1946, nó kết thúc vào năm 1971 khi đồng đô la không còn khả năng chuyển đổi thành vàng.

Từ năm 1913 đến năm 1950, lạm phát ở Pháp vượt quá 13% mỗi năm (do đó giá cả tăng theo hệ số 100), và lạm phát ở Đức là 17% mỗi năm (do đó giá cả tăng hơn 300). Ở Anh và Hoa Kỳ, những quốc gia chịu ít thiệt hại hơn và ít bất ổn chính trị hơn từ hai cuộc chiến tranh, tỷ lệ lạm phát thấp hơn đáng kể: chỉ 3% mỗi năm trong giai đoạn 1913–1950. Tuy nhiên, điều này vẫn có nghĩa là giá đã được nhân lên với ba, sau hai thế kỷ mà giá hầu như không thay đổi.

Ở tất cả các quốc gia, những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945 đã phá vỡ quan điểm tiền tệ của thế giới trước chiến tranh, đặc biệt là do quá trình lạm phát do chiến tranh gây ra chưa bao giờ thực sự kết thúc.

Chúng ta thấy rất rõ điều này trong hình 2.6, cho thấy diễn biến của lạm phát theo thời kỳ ở bốn quốc gia trong giai đoạn 1700–2012. Lưu ý lạm phát dao động trung bình từ 2 đến 6% mỗi năm từ năm 1950 đến năm 1970, trước khi tăng mạnh vào những năm 1970 đến mức lạm phát trung bình đạt 10% ở Anh và 8% ở Pháp trong giai đoạn 1970–1990, bất chấp những bước khởi đầu giảm lạm phát đáng kể gần như ở khắp mọi nơi sau năm 1980. Nếu chúng ta so sánh lạm phát với những thập kỷ trước, chúng ta sẽ khó nghĩ giai đoạn 1990–2012, với lạm phát trung bình khoảng 2% ở bốn quốc gia (ít hơn một chút ở Đức và Pháp, nhiều hơn một chút ở Anh và Hoa Kỳ), biểu thị sự quay trở lại mức lạm phát bằng 0 trong những năm trước Thế chiến I.

Tuy nhiên, để đưa ra suy luận này, người ta phải quên lạm phát 2% mỗi năm hoàn toàn khác với lạm phát bằng không. Nếu chúng ta cộng lạm phát hàng năm 2% vào mức tăng trưởng thực tế 1–2%, thì tất cả các khoản chính của chúng tôi — sản lượng, thu nhập, tiền lương — phải tăng 3–4% một năm. Ai còn nhớ mức lương thịnh hành của cuối những năm 1980 hoặc đầu những năm 1990? Hơn nữa, hoàn toàn có khả năng lạm phát 2% / năm sẽ tăng lên phần nào trong những năm tới, do những thay đổi trong chính sách tiền tệ đã diễn ra từ năm 2007-2008, đặc biệt là ở Anh và Hoa Kỳ. Chế độ tiền tệ ngày nay khác nhiều so với chế độ tiền tệ có hiệu lực cách đây một thế kỷ. Cũng rất thú vị khi lưu ý Đức và Pháp, hai quốc gia phải dùng đến lạm phát nhiều nhất trong thế kỷ 20, và cụ thể hơn là từ năm 1913 đến năm 1950, ngày nay dường như do dự nhất khi sử dụng chính sách lạm phát. Hơn nữa, họ đã xây dựng một khu vực đồng tiền chung châu Âu, hầu như dựa trên nguyên tắc chống lạm phát.

Euro (€; mã ISO: EUR, còn gọi là Âu kim hay Đồng tiền chung châu Âu) là đơn vị tiền tệ của Liên minh Tiền tệ châu Âu, là tiền tệ chính thức trong 19 quốc gia thành viên của Liên minh châu Âu (Áo, Bỉ, Bồ Đào Nha, Đức, Hà Lan, Hy Lạp, Ireland, Luxembourg, Pháp, Phần Lan, Tây Ban Nha, Ý, Slovenia, Malta, Cộng hòa Síp, Estonia, Latvia, Litva, Slovakia) và trong 6 nước và lãnh thổ không thuộc Liên minh châu Âu.



Vào ngày 1 tháng 1 năm 1999 tỷ lệ hối đoái giữa Euro và các đơn vị tiền tệ quốc gia được quy định không thể thay đổi và Euro trở thành tiền tệ chính thức. Việc phát hành đồng Euro rộng rãi đến người tiêu dùng bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 năm 2002.

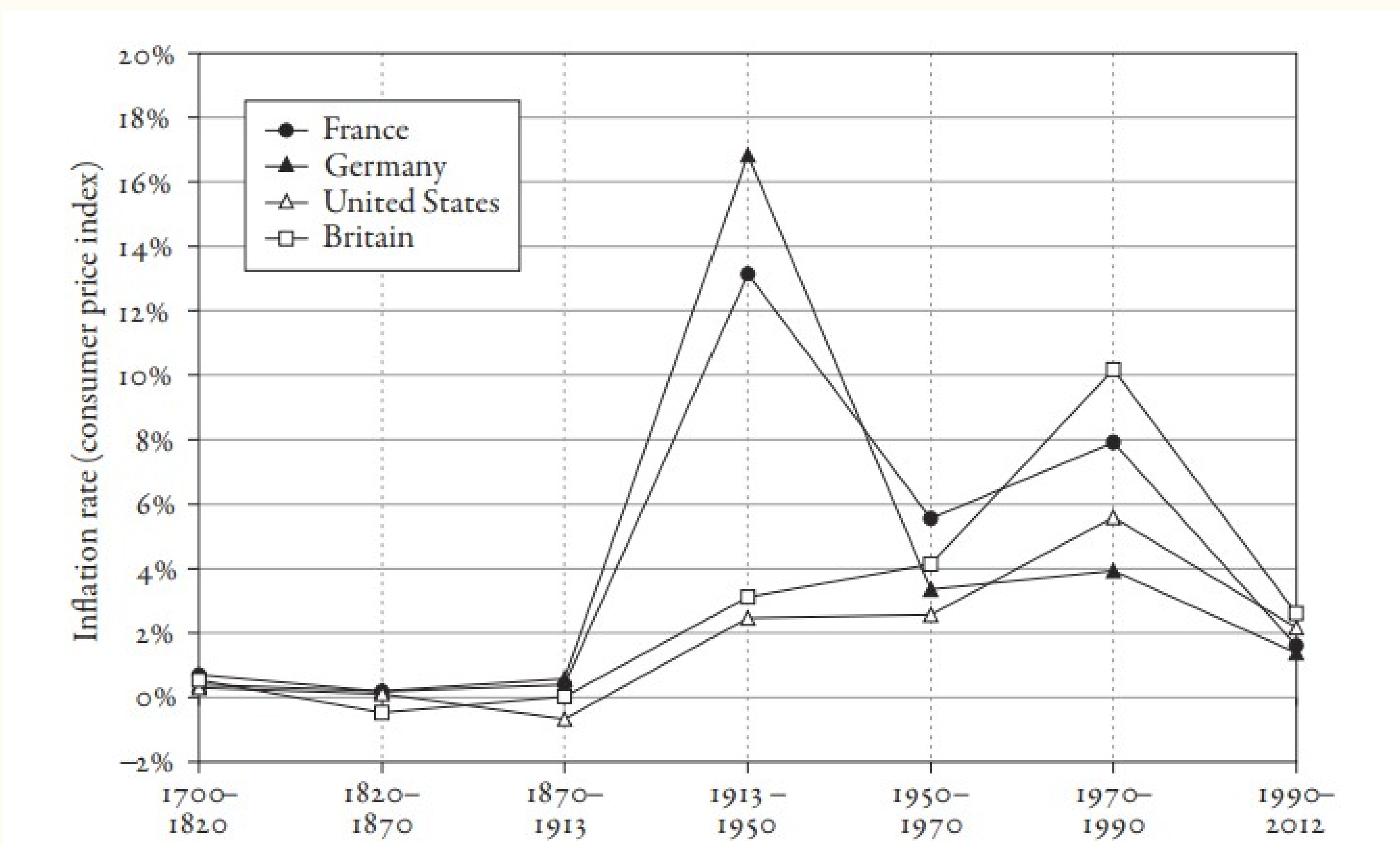
Tiền giấy Euro giống nhau hoàn toàn trong tất cả các quốc gia. Tiền giấy Euro có mệnh giá 5 Euro, 10 Euro, 50 Euro, 100 Euro, 200 Euro và 500 Euro. Mặt trước có hình của một cửa sổ hay phần trước của một cánh cửa, mặt sau là một chiếc cầu. Tháng 7 năm 2017, được sự chấp thuận của Ngân hàng Trung ương Châu Âu, Ngân hàng Trung ương Đức chính thức phát hành đồng hiện kim bằng giấy với mệnh giá là 0 euro (giá bán là 2,5 euro) đáp ứng nhu cầu của những người có sở thích sưu tập tiền tệ. Một mặt in chân dung nhà thần học Martin Luther ở bên phải, cùng căn phòng làm việc của ông tại Lâu đài Wartburg; mặt còn lại gồm tổ hợp hình ảnh quy tụ các kiến trúc tiêu biểu thuộc Liên minh châu Âu, bên góc phải là bức tranh nàng Mona Lisa.

Các đồng tiền kim loại euro cùng một mệnh giá giống nhau ở mặt trước, nhưng có trang trí khác nhau ở mặt sau, đặc trưng cho từng quốc gia phát hành.



Hình 2.6

Lạm phát kể từ cuộc cách mạng công nghiệp



Lạm phát ở các nước giàu bằng 0 trong thế kỷ 18 và 19, cao trong thế kỷ 20 và khoảng 2% một năm kể từ năm 1990.

Tôi sẽ nói nhiều hơn sau về vai trò của lạm phát đối với động lực phân phối của cải, và đặc biệt là về tích lũy và phân phối của cải, trong những khoảng thời gian khác nhau.

Ở giai đoạn này, tôi chỉ muốn nhấn mạnh thực tế việc mất các điểm tham chiếu tiền tệ ổn định trong thế kỷ 20 đánh dấu một sự đứt gãy đáng kể với các thế kỷ trước, không chỉ trong lĩnh vực kinh tế và chính trị mà còn liên quan đến xã hội, văn hóa và văn học. Chắc chắn không phải ngẫu nhiên mà tiền - ít nhất là dưới dạng số lượng cụ thể - hầu như biến mất khỏi văn học sau những cú sốc năm 1914–1945. Các đề cập cụ thể về sự giàu có và thu nhập

có mặt khắp nơi trong tài liệu của tất cả các nước trước năm 1914; những tài liệu tham khảo này dần dần bị loại khỏi tầm nhìn từ năm 1914 đến năm 1945 và không bao giờ thực sự được tái xuất hiện. Điều này không chỉ đúng với tiểu thuyết Âu Mỹ mà còn đúng với văn học các châu lục khác. Những cuốn tiểu thuyết của Naguib Mahfouz, ra mắt ở Cairo giữa hai cuộc chiến tranh thế giới, trước khi giá cả bị bóp méo bởi lạm phát, sự chú ý xa hoa về thu nhập và sự giàu có như một cách để các nhân vật ngồi xuống và giải thích những lo lắng của họ. Chúng ta không xa thế giới của Balzac và Austen. Rõ ràng, các cấu trúc xã hội rất khác nhau, nhưng vẫn có thể định hướng nhận thức, kỳ vọng và thứ bậc liên quan đến các tham chiếu tiền tệ. Tiểu thuyết của Orhan Pamuk, lấy bối cảnh ở Istanbul vào những năm 1970, trong thời kỳ mà lạm phát từ lâu đã khiến ý nghĩa của tiền trở nên mơ hồ, không đề cập đến bất kỳ khoản tiền cụ thể nào. Trong Snow, Pamuk thậm chí còn có người hùng của mình, một tiểu thuyết gia như ông, cho không có gì mệt mỏi hơn đối với một tiểu thuyết gia là nói về tiền hoặc thảo luận về giá cả và thu nhập năm ngoái. Thế giới rõ ràng đã thay đổi rất nhiều kể từ thế kỷ 19.



Tiểu thuyết gia Orhan Pamuk

PHẦN HAI

ĐỘNG LỰC CỦA TỶ LỆ VỐN / THU NHẬP

[03]

CÁC BIẾN THỂ CỦA TƯ BẢN

Trong Phần Một, tôi đã giới thiệu các khái niệm cơ bản về thu nhập và vốn và xem xét các giai đoạn chính của tăng trưởng thu nhập và sản lượng kể từ cuộc Cách mạng Công nghiệp.

Trong phần này, tôi sẽ tập trung vào sự phát triển của vốn, xem xét cả quy mô tổng thể của nó, được đo bằng tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia của nó thành các loại tài sản khác nhau, mà bản chất của chúng đã thay đổi hoàn toàn kể từ thế kỷ 18. Tôi sẽ xem xét nhiều dạng của cải khác nhau (đất đai, nhà cửa, máy móc, công ty, cổ phiếu, trái phiếu, bằng sáng chế, gia súc, vàng, tài nguyên thiên nhiên, v.v.) và xem xét sự phát triển của chúng theo thời gian, bắt đầu với Anh và Pháp, những quốc gia mà chúng tôi sở hữu nhiều thông tin nhất trong thời gian dài. Nhưng trước tiên, tôi muốn đi một vòng ngắn qua văn học, trong trường hợp của Anh và Pháp đưa ra một lời giới thiệu rất tốt về chủ đề giàu có.

Bản chất của sự giàu có: Từ văn học đến thực tế

Khi Honoré de Balzac và Jane Austen viết tiểu thuyết của họ vào đầu thế kỷ 19, bản chất của sự giàu có tương đối rõ ràng đối với tất cả độc giả. Sự giàu có dường như tồn tại để tạo ra tiền thuê nhà, tức là các khoản thanh toán đáng tin cậy, thường xuyên cho chủ sở hữu của một số tài sản nhất định, thường là đất đai hoặc trái phiếu chính phủ. Père Goriot sở hữu cái sau, trong khi bất động sản nhỏ của Rastignacs bao gồm cái trước. Bất động sản rộng lớn ở Norland mà John Dashwood thừa kế trong Sense and Sensibility (Cảm giác và sự nhạy cảm) cũng là đất nông nghiệp, từ đó anh ta nhanh chóng trục xuất những người cùng cha khác mẹ của mình là Elinor và Marianne, những người phải kiếm tiền lãi từ số vốn nhỏ trong trái phiếu chính phủ mà cha để lại cho họ. Trong các tiểu thuyết kinh điển của thế kỷ 19, sự giàu có ở khắp mọi nơi, và bất kể số vốn lớn hay nhỏ, hay do ai sở hữu, nó thường có một trong hai hình thức: đất đai hoặc trái phiếu chính phủ.

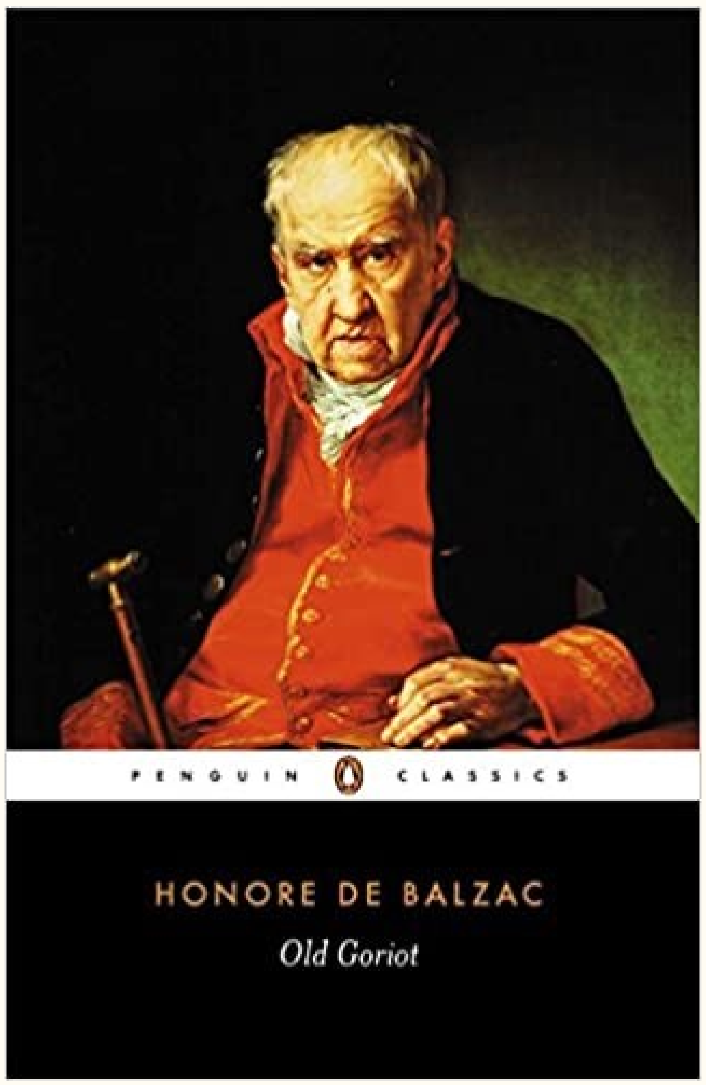
Từ quan điểm của thế kỷ 21, những loại tài sản này có vẻ như đã lỗi thời, và có vẻ hấp dẫn để đưa chúng vào quá khứ xa xôi và được cho là đã biến mất, không có mối liên hệ với thực tế kinh tế và xã hội của thời kỳ hiện đại, trong đó vốn được cho là "năng động" hơn. Thật vậy, các nhân vật trong tiểu thuyết thế kỷ 19 thường giống như nguyên mẫu của người cho thuê

nhà, một nhân vật đáng ngờ trong kỷ nguyên dân chủ và chế độ hiện đại. Tuy nhiên, điều gì có thể tự nhiên hơn khi yêu cầu một tài sản vốn hơn là nó tạo ra một khoản thu nhập ổn định và đáng tin cậy: đó thực tế là mục tiêu của một thị trường vốn "hoàn hảo" như các nhà kinh tế đã xác định. Trên thực tế, sẽ là hoàn toàn sai lầm nếu cho việc nghiên cứu tư bản thế kỷ 19 không có gì để dạy chúng ta ngày nay.

Khi chúng ta xem xét kỹ hơn, sự khác biệt giữa thế kỷ 19 và 21 ít rõ ràng hơn so với cái nhìn đầu tiên. Trước hết, hai loại tài sản vốn - đất đai và trái phiếu chính phủ - nêu lên những vấn đề rất khác nhau và có lẽ không nên được thêm vào với nhau một cách ung dung như các tiểu thuyết gia thế kỷ 19 đã làm để thuận tiện cho việc tường thuật. Cuối cùng, trái phiếu chính phủ không gì khác hơn là một yêu sách của một bộ phận dân chúng (những người nhận tiền lãi) đối với một bộ phận khác (những người đóng thuế): do đó nó nên được loại trừ khỏi tài sản quốc gia và chỉ được đưa vào tài sản tư nhân. Câu hỏi phức tạp về nợ chính phủ và bản chất của sự giàu có liên quan đến nó không kém phần quan trọng ngày nay so với năm 1800, và bằng cách nghiên cứu quá khứ, chúng ta có thể học được nhiều điều về một vấn đề đang rất được quan tâm hiện nay. Mặc dù nợ công ngày nay không ở mức gần bằng đầu thế kỷ 19, ít nhất là ở Anh, nó bằng hoặc gần bằng một kỷ lục lịch sử ở Pháp và nhiều nước khác và có lẽ là nguồn gốc của nhiều sự nhầm lẫn ngày nay như ở thời đại Napoléon. Quá trình trung gian tài chính (theo đó các cá nhân gửi tiền vào ngân hàng, sau đó đầu tư vào ngân hàng ở nơi khác) đã trở nên phức tạp đến mức mọi người thường không biết ai là người sở hữu cái gì. Để chắc chắn, chúng ta đang mắc nợ. Làm thế nào chúng ta có thể quên nó, khi các phương tiện truyền thông nhắc nhở chúng ta mỗi ngày? Nhưng chính xác thì chúng ta nợ ai? Vào thế kỷ 19, những người thuê nhà sống nhờ vào nợ công đã được xác định rõ ràng. Ngày nay còn như vậy không? Bí ẩn này cần được xóa bỏ, và nghiên cứu quá khứ có thể giúp chúng ta làm được điều đó.

Ngoài ra còn có một sự phức tạp khác, thậm chí còn quan trọng hơn: nhiều hình thức vốn khác, một số hình thức vốn khá "năng động", đã đóng một vai trò thiết yếu không chỉ trong các tiểu thuyết kinh điển mà còn trong xã hội thời đó. Sau khi khởi nghiệp là một nhà sản xuất mì, Père Goriot đã kiếm được tài sản của mình với tư cách là một nhà sản xuất mì ống và buôn ngũ cốc. Trong các cuộc chiến tranh của thời cách mạng và thời đại Napoléon, ông có con mắt vô song để tìm ra loại bột tốt nhất và sở trường hoàn thiện công nghệ sản xuất mì ống, thiết lập mạng lưới phân phối và kho hàng để có thể cung cấp đúng sản phẩm đến đúng nơi vào đúng thời điểm. Chỉ sau khi kiếm được nhiều tiền với tư cách là một doanh nhân, ông mới bán cổ phần doanh nghiệp, theo cách của một người sáng lập công ty khởi nghiệp thế kỷ 21 thực hiện quyền chọn cổ phiếu và bỏ túi tiền lãi. Goriot sau đó đầu tư số tiền thu được vào tài sản an toàn hơn: trái phiếu chính phủ. Với số vốn này, ông có thể sắp xếp cuộc hôn nhân tốt đẹp cho các cô con gái và đảm bảo một vị thế nổi tiếng cho họ trong

xã hội thượng lưu Paris. Trên giường bệnh năm 1821, bị hai con gái Delphine và Anastasie bỏ rơi, lão Goriot vẫn mơ về những khoản đầu tư ngon lành vào việc kinh doanh mì ống ở Odessa.



Lão Goriot (Le Père Goriot)

Tiểu thuyết của Honoré de Balzac

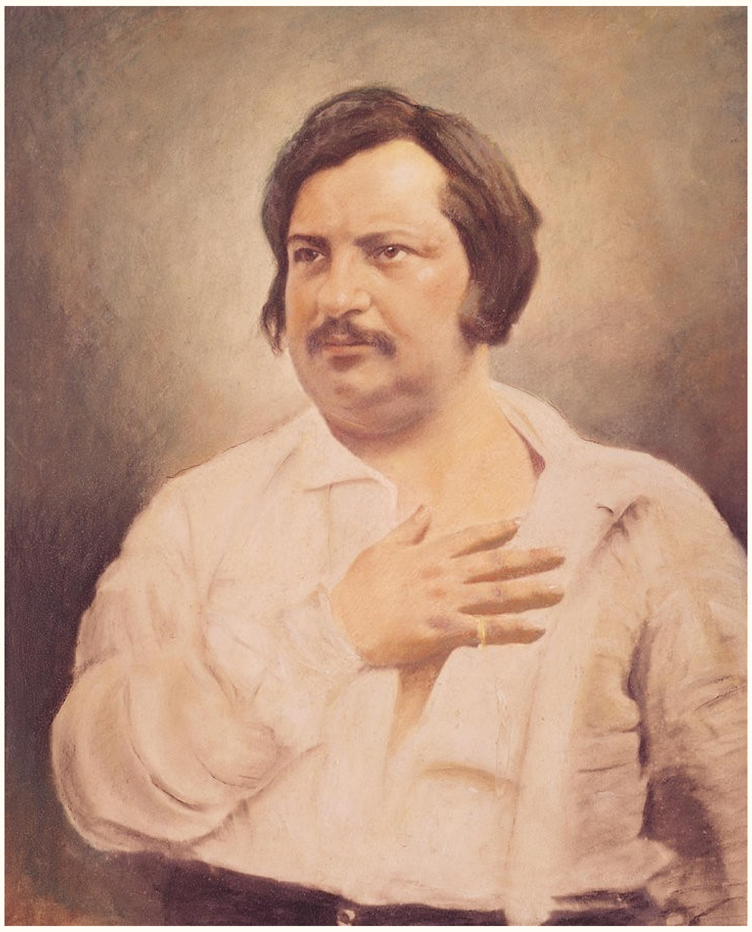
César Birotteau, một nhân vật khác của Balzac, kiếm tiền từ nước hoa. Ông là nhà phát minh tài tình của bất kỳ sản phẩm làm đẹp nào — Sultan's Cream, Carminative Water, v.v. — mà Balzac nói với chúng ta tất cả đều là cơn thịnh nộ ở cuối thời kỳ Hoàng gia và thời kỳ Phục hưng của Pháp. Nhưng điều này là chưa đủ đối với ông: khi đến thời điểm nghỉ hưu, ông đã tìm cách tăng gấp ba số vốn của mình bằng cách mạnh dạn đầu cơ vào bất động sản ở khu phố La Madeleine, nơi đang phát triển nhanh chóng vào những năm 1820. Sau khi từ chối lời khuyên hiền triết của vợ mình, người đã thúc giục ông đầu tư vào đất nông nghiệp tốt gần Chinon và trái phiếu chính phủ, ông đã kết thúc trong sự điêu đứng.

Các anh hùng của Jane Austen thì ở nông thôn. Tất cả là những chủ đất thịnh vượng, họ khôn ngoan hơn các nhân vật của Balzac ở vẽ bề ngoài. Trong Trang viên Mansfield, chú của Fanny, Ngài Thomas, phải đi du lịch đến Tây Ấn trong một năm cùng với con trai cả của mình với mục đích quản lý các công việc và các khoản đầu tư của ông. Sau khi trở lại Mansfield, ông có nghĩa vụ lên đường một lần nữa đến quần đảo trong thời gian nhiều tháng. Vào đầu những năm 1800, việc quản lý các đồn điền cách đó vài nghìn dặm không hề đơn giản chút nào. Trông coi sự giàu có của một người không chỉ là vấn đề thu tiền thuê đất hoặc lãi từ nợ chính phủ.

Trang viên Mansfield là cuốn tiểu thuyết được xuất bản lần thứ ba của Jane Austen, được xuất bản lần đầu vào năm 1814 bởi Thomas Egerton. Ấn bản thứ hai được xuất bản vào năm 1816 bởi John Murray.

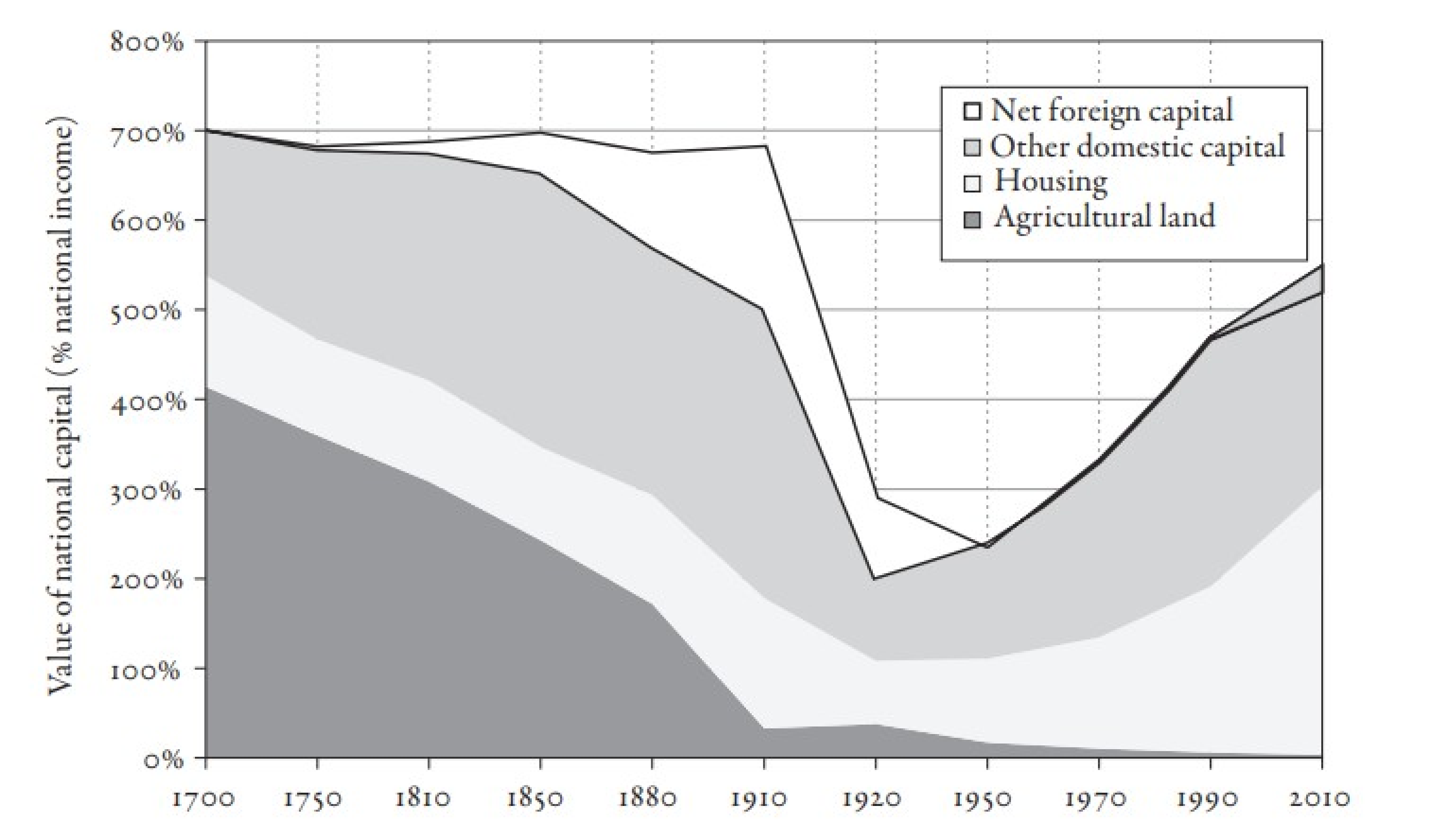
Vậy đó là: vốn tĩnh hay đầu tư rủi ro? Có an toàn để kết luận không có gì thực sự thay đổi kể từ năm 1800 không? Những thay đổi thực tế nào về cơ cấu vốn kể từ thế kỉ 18? Mì ống của Père Goriot có thể đã trở thành máy tính bảng của Steve Jobs, và các khoản đầu tư vào Tây Ấn vào năm 1800 có thể đã trở thành đầu tư vào Trung Quốc hoặc Nam Phi vào năm 2010, nhưng cấu trúc sâu sắc của vốn đã thực sự thay đổi chưa? Vốn không bao giờ nằm im: nó luôn có định hướng rủi ro và kinh doanh, ít nhất là khi mới thành lập, nhưng nó luôn có xu hướng chuyển mình thành tiền thuê khi tích lũy đủ lớn - đó là thiên chức, là đích đến hợp lý của nó. Vậy thì điều gì cho chúng ta cảm giác mơ hồ rằng bất bình đẳng xã hội ngày nay rất khác với bất bình đẳng xã hội trong thời đại Balzac và Austen? Đây chỉ là lời nói suông mà không có thực tế hay chúng ta có thể xác định các yếu tố khách quan để giải thích tại sao một số người cho tư bản hiện đại đã trở nên "năng động" hơn và ít "tìm kiếm tiền thuê" hơn?

Honore de Balzac



Hình 3.1

Vốn ở Anh, 1700–2010



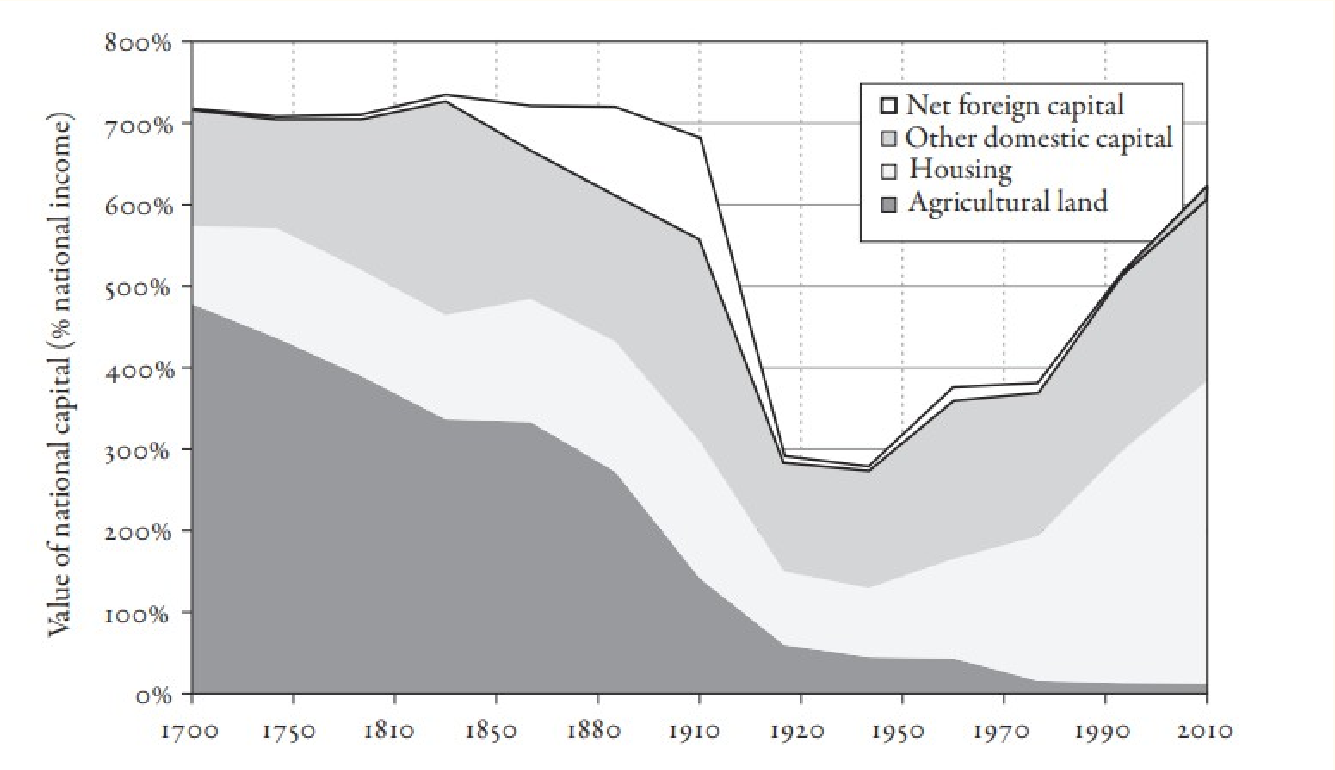
Vốn quốc gia có giá trị khoảng bảy năm thu nhập quốc dân ở Anh vào năm 1700 (bao gồm bốn năm đất nông nghiệp).

Các biến thể tư bản ở Anh và Pháp

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét những thay đổi trong cấu trúc vốn của Anh và Pháp kể từ thế kỷ 18. Đây là những quốc gia chúng tôi sở hữu những nguồn lịch sử phong phú nhất và do đó đã có thể xây dựng những ước tính hoàn chỉnh và đồng nhất nhất trong thời gian dài. Kết quả chính của công việc được thể hiện trong Hình 3.1 và Hình 3.2, cố gắng tóm tắt một số khía cạnh chính của ba thế kỷ trong lịch sử tư bản. Hai kết luận rõ ràng xuất hiện.

Hình 3.2

Vốn tại Pháp, 1700–2010



Vốn quốc gia có giá trị gần bảy năm thu nhập quốc dân ở Pháp vào năm 1910 (bao gồm cả vốn đầu tư ra nước ngoài).

Đầu tiên, chúng tôi thấy tỷ lệ vốn / thu nhập đi theo quỹ đạo khá giống nhau ở cả hai quốc gia, duy trì tương đối ổn định trong thế kỷ 18 và 19, tiếp theo là một cú sốc lớn trong thế kỷ 20, trước khi quay trở lại mức tương tự như những gì đã quan sát Trước Thế Chiến I, ở cả Anh và Pháp, tổng giá trị vốn quốc gia dao động trong khoảng từ sáu đến bảy năm thu nhập quốc dân trong suốt thế kỷ 18 và 19, cho đến năm 1914. Sau Chiến tranh thế giới I, tỷ lệ vốn / thu nhập đột ngột giảm mạnh, và tiếp tục giảm trong thời kỳ suy thoái và Thế chiến II, đến mức vốn quốc gia chỉ bằng hai hoặc ba năm thu nhập quốc dân vào những năm 1950. Tỷ lệ vốn / thu nhập sau đó bắt đầu tăng lên và tiếp tục như vậy kể từ đó. Ở cả hai quốc gia, tổng giá trị vốn quốc gia vào năm 2010 tương đương với giá trị thu nhập quốc dân từ 5 đến 6 năm, thực sự nhiều hơn một chút ở Pháp, so với ít hơn 4 năm trong những năm 1980 và chỉ nhiều hơn 2 năm vào những năm 1950. Các phép đo tất nhiên không hoàn toàn chính xác, nhưng hình dạng chung của đường cong là rõ ràng.

Nói tóm lại, những gì chúng ta thấy trong suốt một thế kỷ vừa qua là một “đường cong định hình” đầy ấn tượng. Tỷ lệ vốn / thu nhập đã giảm gần 2/3 trong giai đoạn 1914-1945 và sau đó tăng hơn gấp đôi trong giai đoạn 1945–2012.

Đây là những biến động rất lớn, tương xứng với những xung đột về quân sự, chính trị và kinh tế đánh dấu thế kỷ 20. Vốn, tài sản tư nhân và sự phân bổ của cải toàn cầu là những vấn đề then chốt trong những cuộc xung đột này. So sánh giữa thế kỷ 18 và 19 trông có vẻ yên bình.

Cuối cùng, vào năm 2010, tỷ lệ vốn / thu nhập đã trở lại mức trước Chiến tranh thế giới I — hoặc thậm chí vượt qua nó nếu chúng ta chia vốn cổ phần cho thu nhập hộ gia đình khả dụng thay vì thu nhập quốc dân (một lựa chọn phương pháp đáng ngờ, như sẽ hiển thị sau). Trong mọi trường hợp, bất kể sự không hoàn hảo và không chắc chắn của các biện pháp hiện có, không thể nghi ngờ Anh và Pháp trong những năm 1990 và 2000 đã lấy lại mức độ giàu có chưa từng thấy kể từ đầu thế kỷ 20, sau khi kết thúc một quá trình khởi nguồn vào những năm 1950. Đến giữa thế kỷ 20, vốn phần lớn đã biến mất. Hơn nửa thế kỷ sau, nó có vẻ như sắp trở lại mức ngang bằng với những gì được quan sát thấy trong thế kỷ 18 và 19. Sự giàu có lại một lần nữa sinh sôi. Nói rộng ra, chính các cuộc chiến tranh của thế kỷ 20 đã xóa sổ quá khứ để tạo ra ảo tưởng chủ nghĩa tư bản đã được chuyển đổi về mặt cấu trúc.

Điều quan trọng là, sự tiến triển này của tỷ lệ vốn / thu nhập tổng thể không được phép che khuất những thay đổi sâu rộng trong cơ cấu vốn kể từ năm 1700. Đây là kết luận thứ hai xuất hiện rõ ràng từ Hình 3.1 và 3.2. Về cơ cấu tài sản, tư bản thế kỷ 21 có rất ít điểm chung với tư bản thế kỷ 18. Những diễn biến mà chúng ta thấy lại khá gần với những gì chúng ta thấy đang xảy ra ở Anh và Pháp. Nói một cách đơn giản, chúng ta có thể thấy trong một thời gian dài, đất nông nghiệp đã dần được thay thế bằng các công trình, vốn kinh doanh, vốn tài

chính đầu tư vào các công ty và tổ chức chính phủ. Tuy nhiên, giá trị tổng thể của vốn, được tính bằng năm thu nhập quốc dân, không thực sự thay đổi.

Chính xác hơn, hãy nhớ vốn quốc gia, được thể hiện trong Hình 3.1 và 3.2, được định nghĩa là tổng vốn tư và vốn công. Nợ chính phủ, vốn là tài sản của khu vực tư nhân và nợ của khu vực công, do đó sẽ bằng 0 (nếu mỗi quốc gia sở hữu nợ chính phủ của riêng mình). Như đã nêu trong Chương 1, vốn quốc gia, được định nghĩa như vậy, có thể được chia thành vốn trong nước và vốn ròng nước ngoài. Vốn trong nước đo lường giá trị của vốn cổ phần (tòa nhà, công ty, v.v.) nằm trong lãnh thổ của quốc gia được đề cập. Vốn ròng nước ngoài (hoặc tài sản ròng nước ngoài) đo lường sự giàu có của quốc gia được đề cập đối với phần còn lại của thế giới, nghĩa là, sự khác biệt giữa tài sản thuộc sở hữu cư dân của quốc gia ở phần còn lại của thế giới và tài sản thuộc sở hữu của phần còn lại của thế giới tại quốc gia được đề cập (bao gồm cả tài sản dưới dạng trái phiếu chính phủ).

Vốn trong nước lần lượt có thể được chia thành ba loại: đất nông nghiệp, nhà ở (bao gồm cả giá trị của đất trên đó có các tòa nhà) và vốn trong nước khác, bao gồm vốn của các công ty và tổ chức chính phủ (bao gồm cả các tòa nhà được sử dụng để kinh doanh và đất liên kết, cơ sở hạ tầng, máy móc, máy tính, bằng sáng chế, v.v.). Những tài sản này, giống như bất kỳ tài sản nào, được đánh giá theo giá trị thị trường: ví dụ, trong trường hợp một công ty phát hành cổ phiếu, giá trị phụ thuộc vào giá cổ phiếu. Điều này dẫn đến sự phân chia vốn quốc gia sau đây, mà tôi đã sử dụng để tạo Hình 3.1 và 3.2:

Vốn quốc gia = đất canh tác + nhà ở + vốn trong nước khác + vốn ròng nước ngoài

Nhìn lướt qua các biểu đồ này cho thấy vào đầu thế kỷ 18, tổng giá trị đất canh tác đại diện cho thu nhập quốc dân từ bốn đến năm năm, hay gần 2/3 tổng vốn quốc gia. Ba thế kỷ sau, đất canh tác chỉ có giá trị dưới 10% thu nhập quốc dân ở cả Pháp và Anh và chỉ chiếm chưa đến 2% tổng tài sản. Sự thay đổi ấn tượng này hầu như không gây ngạc nhiên: nông nghiệp trong thế kỷ 18 chiếm gần 3/4 tổng hoạt động kinh tế và việc làm, so với chỉ một vài % ngày nay. Do đó, tỷ trọng vốn tham gia vào nông nghiệp cũng phát triển theo một hướng tương tự.

Sự sụt giảm này về giá trị đất canh tác (tương ứng với thu nhập quốc dân và vốn quốc gia) một mặt được cân bằng bởi sự gia tăng giá trị nhà ở, vốn đã tăng từ mức thu nhập quốc dân chưa đầy một năm vào thế kỷ 18 lên hơn ba năm ngày nay, và mặt khác do sự gia tăng giá trị của các loại vốn trong nước khác, vốn đã tăng gần tương đương (thực tế là ít hơn một chút, từ 1,5 năm thu nhập quốc dân ở thế kỷ 18 xuống dưới 3 năm ngày nay một chút). Sự chuyển đổi cơ cấu rất lâu dài này một mặt phản ánh tầm quan trọng ngày càng tăng của nhà ở, không chỉ về quy mô mà còn về chất lượng và giá trị, trong quá trình phát triển công nghiệp và môi trường sinh thái; và mặt khác là sự tích lũy rất đáng kể từ Cuộc cách mạng công nghiệp mà các tòa nhà được sử dụng cho mục đích kinh doanh, cơ sở hạ tầng, máy móc, nhà

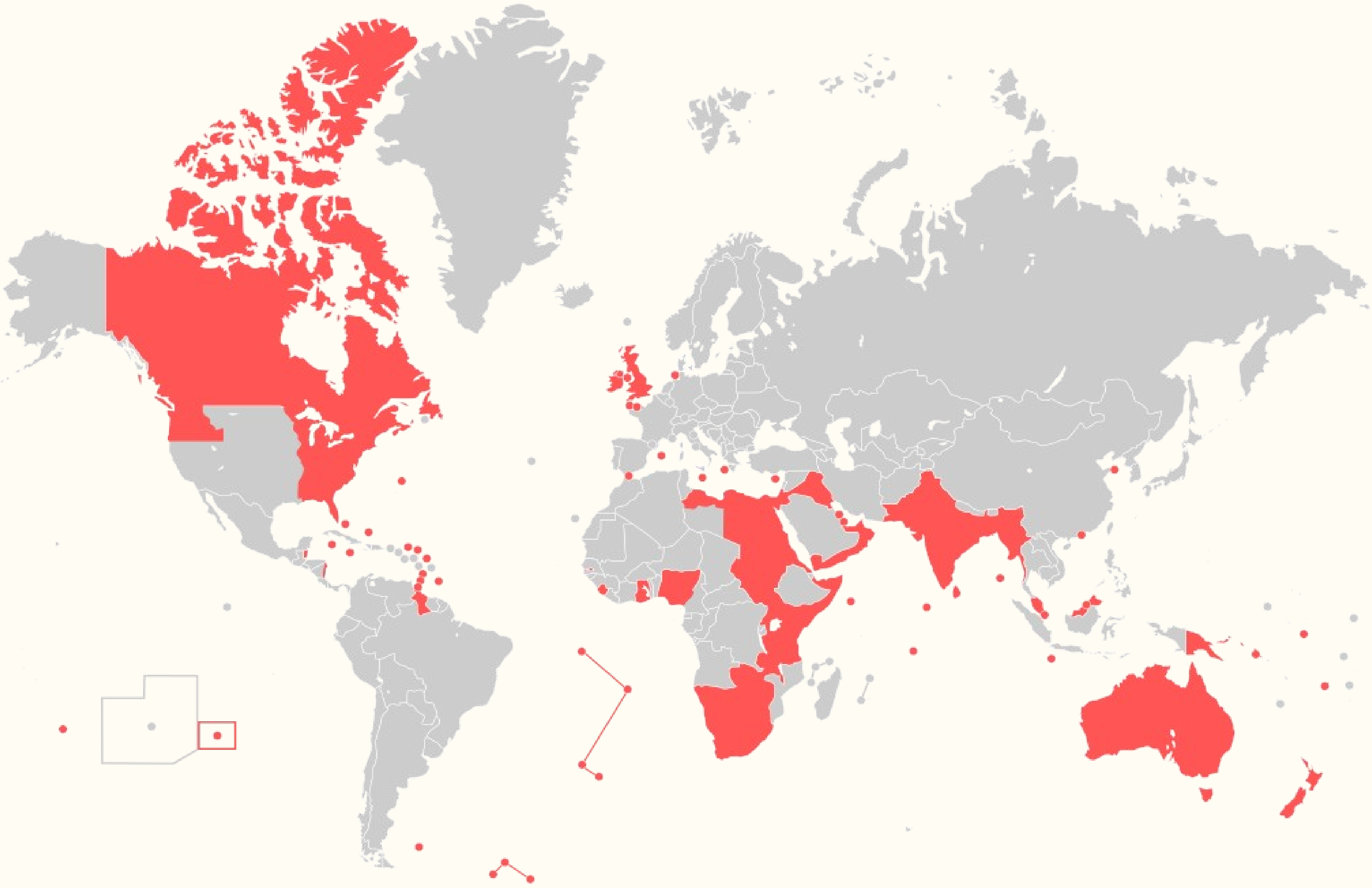
kho, văn phòng, công cụ và vốn vật chất và phi vật chất khác, tất cả đều được sử dụng bởi các công ty và tổ chức chính phủ. Bản chất của vốn đã thay đổi: trước đây chủ yếu là đất đai nhưng bây giờ là nhà ở cộng với các tài sản công nghiệp và tài chính. Tuy nhiên, nó không hề mất đi tầm quan trọng.

Sự trỗi dậy và sụp đổ của vốn nước ngoài

Còn vốn nước ngoài thì sao? Ở Anh và Pháp, nó phát triển theo một cách rất đặc biệt, được định hình bởi lịch sử đầy biến động của hai cường quốc thuộc địa hàng đầu trong ba thế kỷ qua. Tài sản ròng mà hai quốc gia này sở hữu ở phần còn lại của thế giới đã tăng đều đặn trong suốt thế kỷ 18 và 19 và đạt mức cực cao vào trước Chiến tranh thế giới I, trước khi sụp đổ theo đúng nghĩa đen trong giai đoạn 1914–1945 và ổn định ở mức mức tương đối thấp kể từ đó, như Hình 3.1 và 3.2 cho thấy.

Sở hữu nước ngoài lần đầu tiên trở nên quan trọng trong giai đoạn 1750–1800, như chúng ta đã biết, chẳng hạn, từ các khoản đầu tư của Ngài Thomas vào Tây Ấn trong Trang viên MansField của Jane Austen. Nhưng tỷ lệ tài sản nước ngoài vẫn ở mức khiêm tốn: khi Austen viết cuốn tiểu thuyết của mình vào năm 1812, theo như chúng ta có thể biết được từ các nguồn hiện có, chỉ bằng 10% thu nhập quốc dân của Anh, hoặc một phần ba mươi giá trị đất nông nghiệp (lên tới hơn ba năm thu nhập quốc dân). Do đó, không có gì ngạc nhiên khi phát hiện ra hầu hết các nhân vật của Austen đều sống bằng tiền thuê từ các tài sản nông thôn của họ.

Đó là trong thế kỷ 19, người dân Anh bắt đầu tích lũy tài sản đáng kể ở phần còn lại của thế giới, với số lượng trước đây chưa được biết đến và chưa bao giờ vượt qua cho đến ngày nay. Trước Chiến tranh thế giới I, Anh đã tập hợp đế chế thuộc địa ưu việt trên thế giới và sở hữu tài sản nước ngoài tương đương với gần hai năm thu nhập quốc dân, hay gấp 6 lần tổng giá trị đất nông nghiệp của Anh (vào thời điểm đó chỉ có giá trị 30% thu nhập quốc gia). Rõ ràng, cơ cấu của cải đã được thay đổi hoàn toàn kể từ thời Trang viên MansField, và người ta phải hy vọng các anh hùng của Austen và con cháu của họ có thể điều chỉnh kịp thời và đi theo sự dẫn dắt của Ngài Thomas bằng cách đầu tư một phần tiền thuê đất của họ ở nước ngoài. Vào đầu thế kỷ 20, vốn đầu tư ra nước ngoài mang lại khoảng 5% cổ tức một năm, lãi suất và tiền thuê, do đó thu nhập quốc dân của Anh cao hơn khoảng 10% so với sản phẩm trong nước. Một nhóm xã hội khá quan trọng đã có thể sống nhờ lợi ích này.

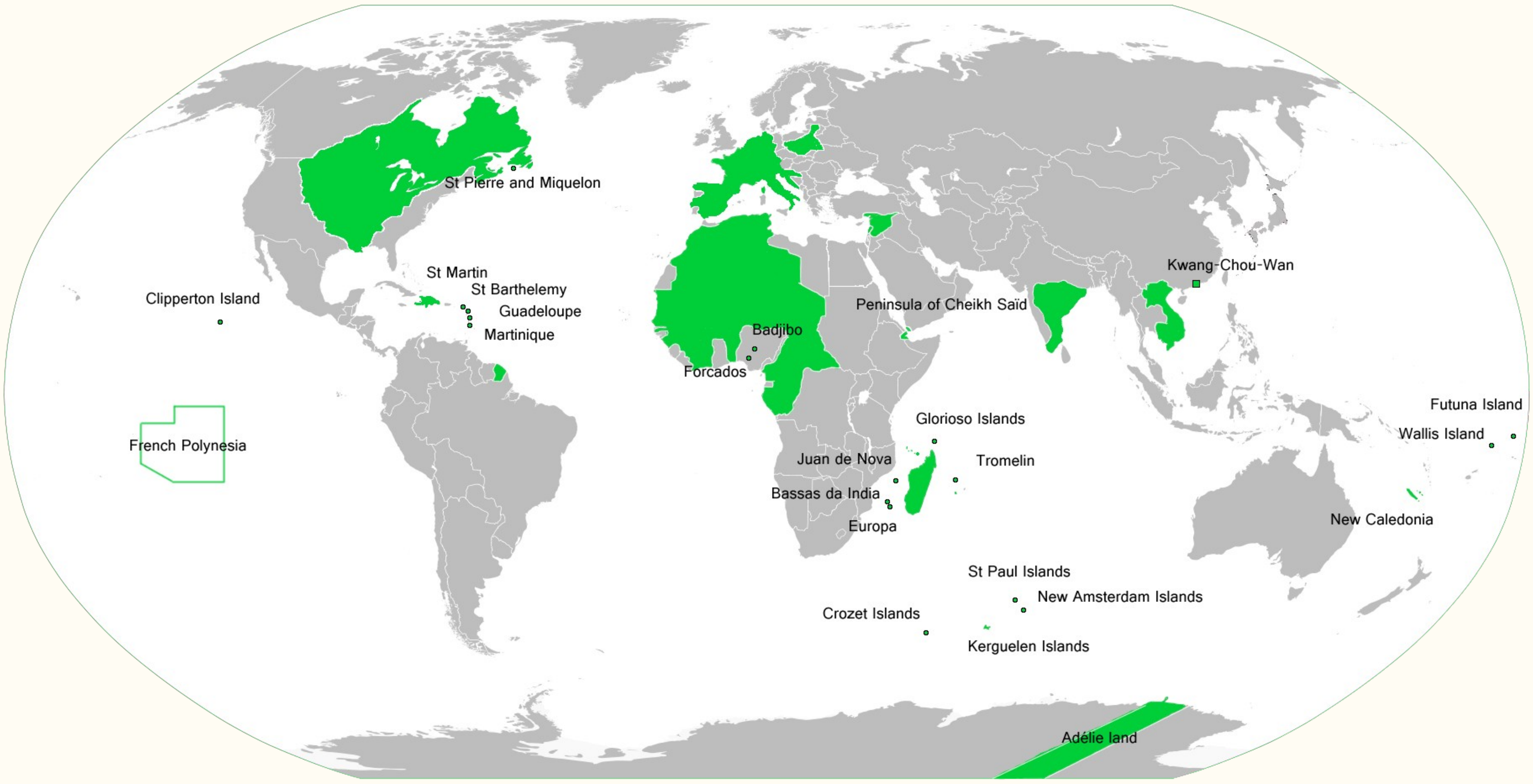


Đế chế Anh (màu đỏ)

Nước Pháp, đế chế thuộc địa quan trọng thứ hai, ở trong một hoàn cảnh hiếm có: nước này đã tích lũy tài sản nước ngoài trị giá hơn một năm thu nhập quốc dân, đến nỗi trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 20, chiếm 5–6% thu nhập quốc dân, cao hơn tài sản nội địa. Con số này bằng với tổng sản lượng công nghiệp của các tỉnh phía bắc và phía đông, và nó đến Pháp dưới dạng cổ tức, tiền lãi, tiền bản quyền, tiền cho thuê và các khoản thu khác trên tài sản mà công dân Pháp sở hữu trong tài sản nước ngoài của đất nước.

Điều quan trọng là phải hiểu những vị thế rất lớn này trong tài sản nước ngoài đã cho phép Anh và Pháp thâm hụt cơ cấu thương mại vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Từ năm 1880 đến năm 1914, cả hai quốc gia nhận được nhiều hàng hóa và dịch vụ từ phần còn lại của thế giới hơn đáng kể so với việc họ tự xuất khẩu (thâm hụt thương mại của họ trung bình từ 1–2% thu nhập quốc dân trong suốt thời kỳ này). Điều này không có vấn đề gì vì thu nhập từ tài sản nước ngoài của họ chiếm hơn 5% thu nhập quốc dân. Do đó, cán cân thanh toán của họ rất tích cực, cho phép họ tăng lượng tài sản nước ngoài nắm giữ hàng năm. mắc nợ nhiều hơn với những quyền lực tương tự. Điều này có vẻ gây sốc. Nhưng điều cần thiết là phải nhận ra mục tiêu tích lũy tài sản ở nước ngoài bằng con đường thặng dư thương mại và chiếm đoạt thuộc địa chính xác là để có được vị trí sau này để thực hiện thâm hụt thương mại. Sẽ không có hứng thú với việc điều hành thặng dư thương mại mãi mãi. Lợi thế của việc sở hữu mọi thứ là người ta có thể tiếp tục tiêu dùng và tích lũy mà không cần phải làm việc hoặc ở bất kỳ mức độ nào cũng có thể tiếp tục tiêu dùng và tích lũy nhiều hơn một thứ

có thể tự sản xuất ra. Điều này cũng đúng trên quy mô quốc tế trong thời kỳ chủ nghĩa thực dân.



Đế chế Pháp (màu xanh)

Sau những cú sốc tích lũy của hai cuộc chiến tranh thế giới, cuộc Đại suy thoái và phi thực dân hóa, những kho tài sản nước ngoài khổng lồ cuối cùng sẽ bốc hơi. Vào những năm 1950, cả Pháp và Anh đều có tỷ lệ nắm giữ tài sản nước ngoài ròng gần bằng 0, có nghĩa là tài sản ở nước ngoài của họ chỉ đủ để cân bằng tài sản của hai cường quốc thuộc địa cũ mà phần còn lại của thế giới sở hữu. Nói rộng ra, tình hình này không thay đổi nhiều trong nửa thế kỷ tiếp theo. Từ năm 1950 đến năm 2010, tỷ lệ nắm giữ tài sản nước ngoài ròng của Pháp và Anh thay đổi từ hơi dương đến hơi âm trong khi vẫn khá gần bằng 0, ít nhất là khi so sánh với mức được quan sát trước đó.

Cuối cùng, khi chúng ta so sánh cấu trúc của vốn quốc gia ở thế kỷ 18 với cấu trúc của nó hiện nay, chúng ta thấy tài sản ròng ở nước ngoài đóng một vai trò không đáng kể trong cả hai thời kỳ và sự thay đổi cấu trúc thực sự trong dài hạn sẽ được tìm thấy trong quá trình thay thế dần dần. đất canh tác bằng bất động sản và vốn lưu động, trong khi tổng vốn dự trữ ít nhiều không thay đổi so với thu nhập quốc dân.

Thu nhập và sự giàu có: Một số điều quan trọng

Để tổng hợp những thay đổi này, sẽ rất hữu ích nếu lấy thế giới ngày nay làm điểm tham chiếu. Thu nhập bình quân đầu người hiện tại ở Anh và Pháp là 30.000 euro mỗi năm, và vốn quốc gia gấp khoảng 6 lần thu nhập quốc dân, tương đương khoảng 180.000 euro mỗi người.

Ở cả hai quốc gia, đất nông nghiệp ngày nay hầu như không có giá trị (nhiều nhất là vài nghìn euro / người), và vốn quốc gia nói chung được chia thành hai phần gần như bằng nhau: trung bình, mỗi người dân có khoảng 90.000 euro tài sản nhà ở (cho riêng mình sử dụng hoặc cho người khác thuê) và khoảng 90.000 euro vốn khác trong nước (chủ yếu dưới dạng vốn đầu tư vào các công ty bằng các công cụ tài chính).

Như một thử nghiệm suy nghĩ, chúng ta hãy quay ngược lại ba thế kỷ và áp dụng cấu trúc vốn quốc gia như nó tồn tại vào khoảng năm 1700 nhưng với số tiền trung bình mà chúng ta tìm thấy ngày nay: 30.000 euro thu nhập hàng năm trên đầu người và 180.000 euro vốn. Công dân Pháp hoặc Anh đại diện của chúng tôi sau đó sẽ sở hữu khoảng 120.000 euro đất đai, 30.000 euro nhà ở và 30.000 euro tài sản trong nước khác. Rõ ràng, một số người trong số này (ví dụ, nhân vật của Jane Austen: John Dashwood với bất động sản Norland của anh ấy và Charles Darcy với Pemberley) sở hữu hàng trăm hecta - số vốn trị giá hàng chục hoặc hàng trăm triệu euro - trong khi nhiều người khác không sở hữu gì cả. Nhưng những mức trung bình này cho chúng ta một ý tưởng cụ thể hơn về cách cấu trúc vốn quốc gia đã được chuyển đổi hoàn toàn kể từ thế kỷ 18 trong khi vẫn bảo toàn giá trị gần như tương đương về thu nhập hàng năm.

Bây giờ hãy tưởng tượng người Anh hoặc người Pháp này vào thời điểm chuyển giao thế kỷ 20, vẫn có thu nhập trung bình 30.000 euro và vốn trung bình là 180.000. Ở Anh, đất nông nghiệp chỉ chiếm một phần nhỏ trong số tài sản này: 10.000 cho mỗi người Anh, so với 50.000 euro giá trị nhà ở và 60.000 euro tài sản trong nước khác, cùng với gần 60.000 euro đầu tư nước ngoài. Pháp cũng tương tự như vậy, ngoại trừ việc mỗi người dân vẫn sở hữu trung bình từ 30.000 đến 40.000 euro đất đai và số tài sản nước ngoài tương đương. Ở cả hai quốc gia, tài sản nước ngoài đều có tầm quan trọng đáng kể. Một lần nữa, không phải ai cũng sở hữu cổ phần trong kênh đào Suez hoặc trái phiếu Nga. Nhưng bằng cách tính trung bình trên toàn bộ dân số, trong đó có nhiều người không có tài sản nước ngoài và một thiểu số nhỏ có danh mục đầu tư đáng kể, chúng tôi có thể đo lường khối lượng lớn tài sản tích lũy ở phần còn lại của thế giới mà người Pháp và Anh nắm giữ tài sản nước ngoài.

Tài sản công, tài sản tư

Trước khi nghiên cứu chính xác hơn về bản chất của những cú sốc do vốn gây ra trong thế kỷ 20 và lý do dẫn đến sự hồi sinh kể từ Thế chiến II, tại thời điểm này, sẽ rất hữu ích khi đi sâu vào vấn đề nợ công, và nói chung là sự phân chia của vốn quốc gia giữa tài sản công và tài sản tư. Mặc dù ngày nay khó khăn, trong thời đại mà các nước giàu có xu hướng tích lũy

các khoản nợ công đáng kể, bảng cân đối của khu vực công bao gồm tài sản cũng như nợ phải trả, chúng ta nên cẩn thận ghi nhớ thực tế này.

Để chắc chắn, sự phân biệt giữa vốn công và tư không làm thay đổi tổng số tiền cũng như thành phần của vốn quốc gia, sự tiến hóa mà tôi vừa theo dõi. Tuy nhiên, việc phân chia quyền tài sản giữa chính phủ và các cá nhân có tầm quan trọng đáng kể về chính trị, kinh tế và xã hội.

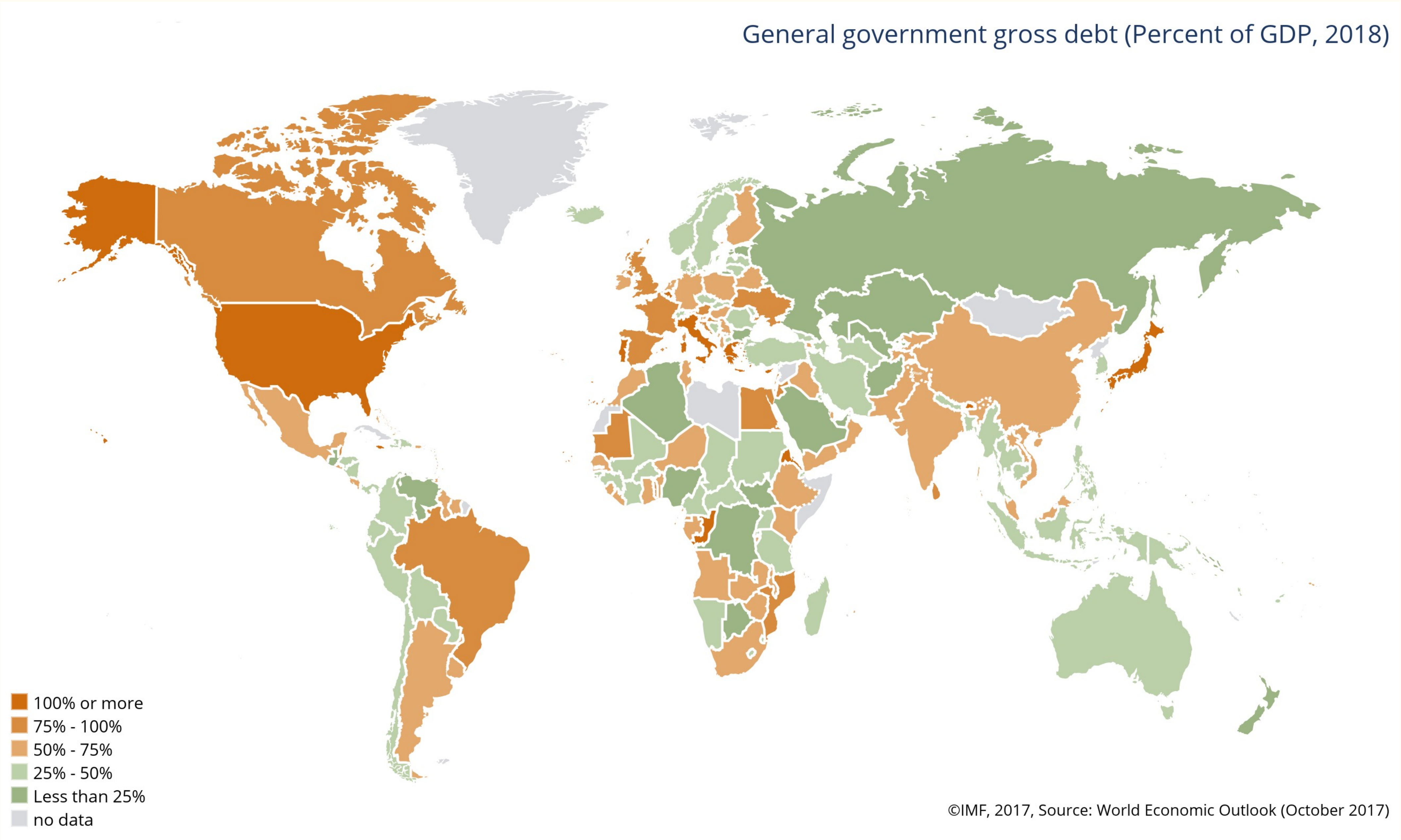
Sau đó, tôi sẽ bắt đầu bằng cách nhắc lại các định nghĩa đã giới thiệu trong Chương 1. Vốn quốc gia (hay tài sản) là tổng vốn công và vốn tư. Vốn công là phần chênh lệch giữa tài sản và nợ của nhà nước (bao gồm tất cả các cơ quan nhà nước), và vốn tư nhân đương nhiên là phần chênh lệch giữa tài sản và nợ của các cá nhân. Dù công hay tư, vốn luôn được định nghĩa là tài sản ròng, nghĩa là chênh lệch giữa giá trị thị trường của những gì một người sở hữu (tài sản) và những gì một người mắc nợ (nợ phải trả hoặc các khoản nợ).

Cụ thể, tài sản công có hai dạng. Chúng có thể là phi tài chính (về cơ bản là các tòa nhà công cộng, được sử dụng cho các văn phòng chính phủ hoặc để cung cấp các dịch vụ công, chủ yếu trong y tế và giáo dục: trường học, đại học, bệnh viện, v.v.) hoặc tài chính. Các chính phủ có thể sở hữu cổ phần trong các công ty, trong đó họ có thể có cổ phần đa số hoặc thiểu số. Các công ty này có thể nằm trong biên giới quốc gia hoặc ở nước ngoài. Ví dụ, trong những năm gần đây, các quỹ tài sản có chủ quyền đã quản lý các danh mục đầu tư đáng kể của các tài sản tài chính nước ngoài mà một số quốc gia đã mua lại.

Trên thực tế, ranh giới giữa tài sản tài chính và phi tài chính không cần phải xác định. Ví dụ, khi chính phủ Pháp chuyển France Telecom và Bưu điện Pháp thành các tập đoàn thuộc sở hữu của cổ đông, các tòa nhà thuộc sở hữu nhà nước mà cả hai công ty sử dụng bắt đầu được tính là tài sản tài chính của nhà nước, trong khi trước đây được coi là tài sản phi tài chính.

Hiện tại, tổng giá trị tài sản công (cả tài chính và phi tài chính) được ước tính bằng gần một năm thu nhập quốc dân ở Anh và thấp hơn một chút ở Pháp. Vì nợ công của cả hai quốc gia tương đương với thu nhập quốc dân của một năm, nên tài sản công (hoặc vốn) gần bằng không. Theo ước tính chính thức gần đây nhất của cơ quan thống kê và ngân hàng trung ương của hai quốc gia, vốn công ròng của Anh gần như bằng 0 và Pháp thấp hơn một chút so với 30% thu nhập quốc dân (hoặc một phần hai mươi tổng vốn quốc gia: xem Bảng 3.1).

Nói cách khác, nếu chính phủ của cả hai nước quyết định bán hết tài sản của mình để trả ngay các khoản nợ, thì sẽ không còn gì ở Anh và rất ít ở Pháp.



Tỷ lệ nợ công (trên GDP) năm 2018

Một lần nữa, chúng ta không nên để mình bị đánh lừa bởi độ chính xác của những ước tính. Các quốc gia cố gắng hết sức để áp dụng các khái niệm và phương pháp chuẩn hóa do Liên hợp quốc và các tổ chức quốc tế khác thiết lập, nhưng tài khoản quốc gia không và sẽ không bao giờ trở thành một môn khoa học chính xác. Việc ước tính các khoản nợ công và tài sản tài chính không có vấn đề gì lớn. Ngược lại, không dễ để xác định giá trị thị trường chính xác cho các tòa nhà công cộng (như trường học và bệnh viện) hoặc cơ sở hạ tầng giao thông (như đường sắt và đường cao tốc) vì chúng không được mua bán thường xuyên. Về lý thuyết, các mặt hàng như vậy được định giá bằng cách quan sát doanh số bán các mặt hàng tương tự trong quá khứ gần đây, nhưng việc so sánh như vậy không phải lúc nào cũng đáng tin cậy, đặc biệt là do giá thị trường thường xuyên biến động, đôi khi rất khó lường. Do đó, những số liệu này nên được coi là ước tính sơ bộ, không phải là sự chắc chắn về mặt toán học.

Bảng 3.1

Tài sản công và tài sản tư ở Pháp năm 2012

	Value of capital (% national income)[a]			Value of capital (% national capital)		
National capital (public capital + private capital)		605			100	
Public capital (net public wealth: difference between assets and debt held by government and other public agencies)	Assets 145%	31	Debt 114%	Assets 24%	5	Debt 19%
Private capital (net private wealth: difference between assets and debt held by private individuals [households])	Assets 646%	574	Debt 72%	Assets 107%	95	Debt 12%

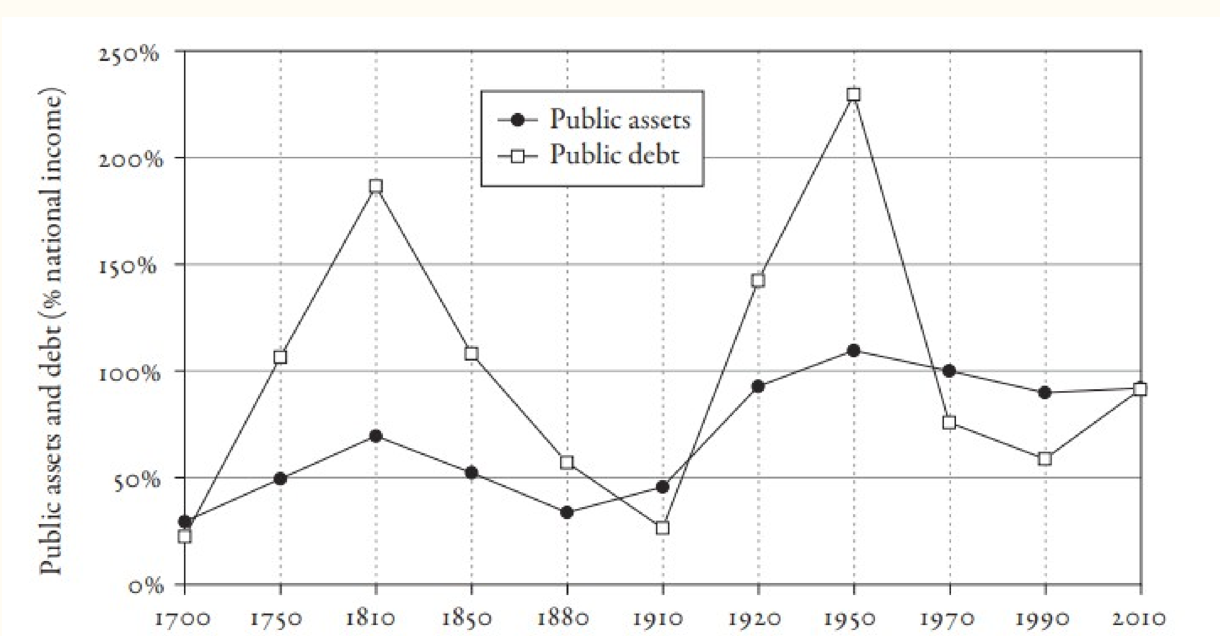
Ghi chú: Năm 2012, tổng giá trị vốn quốc gia [National capital] ở Pháp bằng 605% thu nhập quốc dân (6,05 lần thu nhập quốc dân), bao gồm 31% vốn công [public capital] (5% tổng) và 574% vốn tư [private capital] (95% tổng). [Asset: tài sản; Debt: nợ]

Thu nhập quốc dân bằng GDP trừ đi khấu hao vốn cộng với thu nhập ròng từ nước ngoài; trên thực tế, nó thường bằng khoảng 90% GDP của Pháp vào năm 2012.

Trong bất kỳ trường hợp nào, chắc chắn tài sản công ở cả hai quốc gia đều khá nhỏ và chắc chắn là không đáng kể so với tổng tài sản tư. Cho dù tài sản công chỉ chiếm dưới 1% tài sản quốc gia, như ở Anh, hoặc khoảng 5%, ở Pháp, hoặc thậm chí 10% nếu chúng ta giả định giá trị của tài sản công bị đánh giá thấp nghiêm trọng, thì rốt cuộc là rất ít hoặc không có tầm quan trọng. cho các mục đích hiện tại. Bất kể sự không hoàn hảo của phép đo, thực tế quan trọng ở đây là tài sản tư vào năm 2010 chiếm gần như toàn bộ tài sản quốc gia ở cả hai quốc gia: hơn 99% ở Anh và khoảng 95% ở Pháp, theo ước tính mới nhất hiện có. Trong mọi trường hợp, con số thực chắc chắn lớn hơn 90%.

Hình 3.3

Tài sản công ở Anh, 1700–2010



Nợ công đã vượt qua hai năm thu nhập quốc dân vào năm 1950

(so với một năm đối với tài sản công).

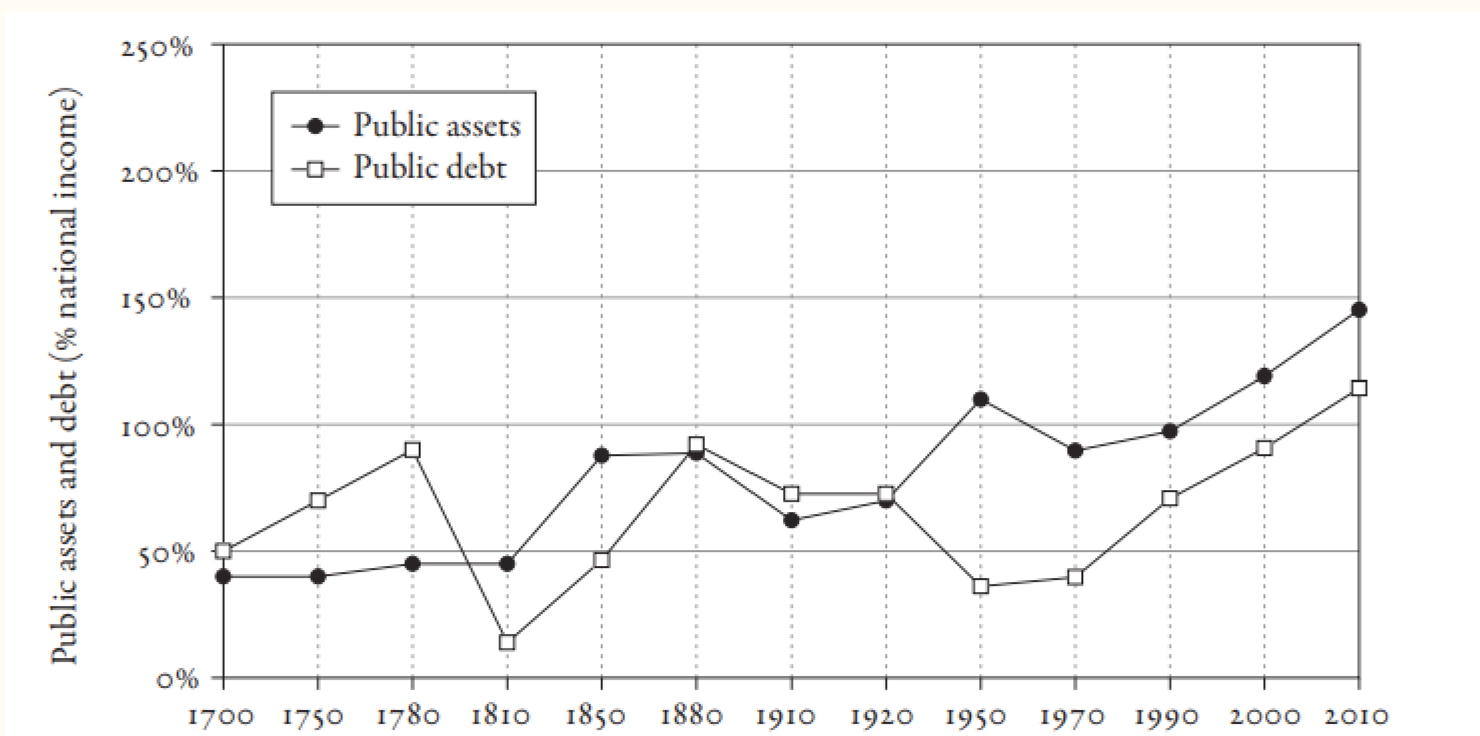
Tài sản công trong quan điểm lịch sử

Nếu chúng ta xem xét lịch sử tài sản công ở Anh và Pháp kể từ thế kỷ 18, cũng như sự phát triển của vốn quốc gia, chúng ta thấy mô tả ở trên hầu như luôn chính xác (xem Hình 3.3–6). Theo ước tính đầu tiên, tài sản công và nợ phải trả, và sự khác biệt lớn giữa hai tài sản, nhìn chung đại diện cho số lượng rất hạn chế so với khối lượng tài sản tư khổng lồ. Ở cả hai quốc gia, tài sản công trong ba thế kỷ qua đôi khi là tích cực, đôi khi là tiêu cực. Nhưng các dao động, nói chung là từ +100 đến -100% thu nhập quốc dân (và không thường xuyên hơn từ +50 đến -50%), tất cả đều bị giới hạn về biên độ so với mức độ giàu có cao của tư nhân. (lên tới 700–800% thu nhập quốc dân).

Nói cách khác, lịch sử của tỷ lệ vốn quốc gia trên thu nhập quốc dân ở Pháp và Anh kể từ thế kỷ 18, được tóm tắt trước đó, phần lớn là lịch sử của mối quan hệ giữa vốn tư nhân và thu nhập quốc dân (xem Hình 3.5 và 3.6).

Hình 3.4

Tài sản công ở Pháp, 1700–2010



Nợ công bằng khoảng một năm thu nhập quốc dân ở Pháp vào năm 1780 cũng như năm 1880 và năm 2000–2010.

Sự thật quan trọng ở đây tất nhiên ai cũng biết: Pháp và Anh luôn là những quốc gia dựa trên tài sản tư và chưa bao giờ thử nghiệm chủ nghĩa cộng sản kiểu Liên Xô, nơi nhà nước nắm quyền kiểm soát phần lớn vốn. Do đó, không có gì ngạc nhiên khi tài sản tư luôn chiếm ưu thế so với tài sản công. Ngược lại, không quốc gia nào tích lũy được các khoản nợ công đủ lớn để làm thay đổi hoàn toàn quy mô tài sản tư.

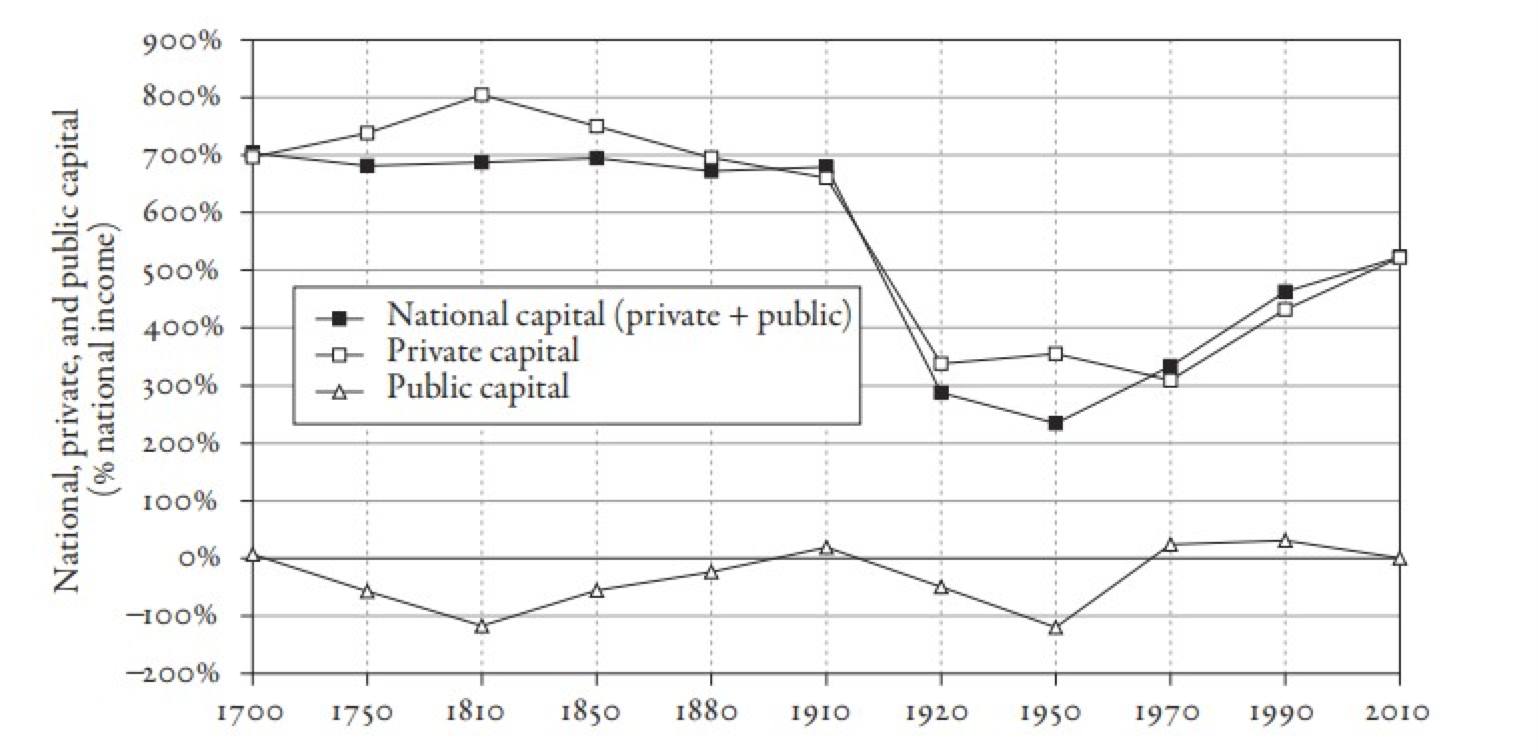
Với thực tế trọng tâm này, chúng tôi có thể thúc đẩy phân tích đi xa hơn một chút. Mặc dù chính sách công không bao giờ đi đến cực đoan ở cả hai quốc gia, nhưng nó đã có tác động không đáng kể đến việc tích lũy tài sản tư ở một số điểm và theo các hướng khác nhau.

Ở Anh vào thế kỷ thứ 18 và 19, chính phủ đôi khi có xu hướng tăng tài sản tư bằng cách tăng các khoản nợ công lớn. Chính phủ Pháp cũng làm như vậy dưới thời Ancien Régime và Belle

Époque. Tuy nhiên, vào những thời điểm khác, chính phủ đã cố gắng giảm mức độ tài sản tư. Ở Pháp sau Thế chiến II, các khoản nợ công đã được hủy bỏ, và một khu vực công lớn được tạo ra; điều này cũng đúng ở một mức độ nhỏ hơn ở Anh trong cùng thời kỳ. Hiện tại, cả hai quốc gia (cùng với hầu hết các quốc gia giàu có khác) đều đang phải gánh những khoản nợ công lớn. Tuy nhiên, kinh nghiệm lịch sử cho thấy điều này có thể thay đổi khá nhanh chóng. Do đó, sẽ rất hữu ích nếu đặt ra một số cơ sở bằng cách nghiên cứu sự đảo ngược lịch sử của chính sách ở Anh và Pháp. Cả hai quốc gia đều cung cấp một kinh nghiệm lịch sử phong phú và đa dạng về vấn đề này.

Hình 3.5

Vốn tư và công ở Anh, 1700–2010

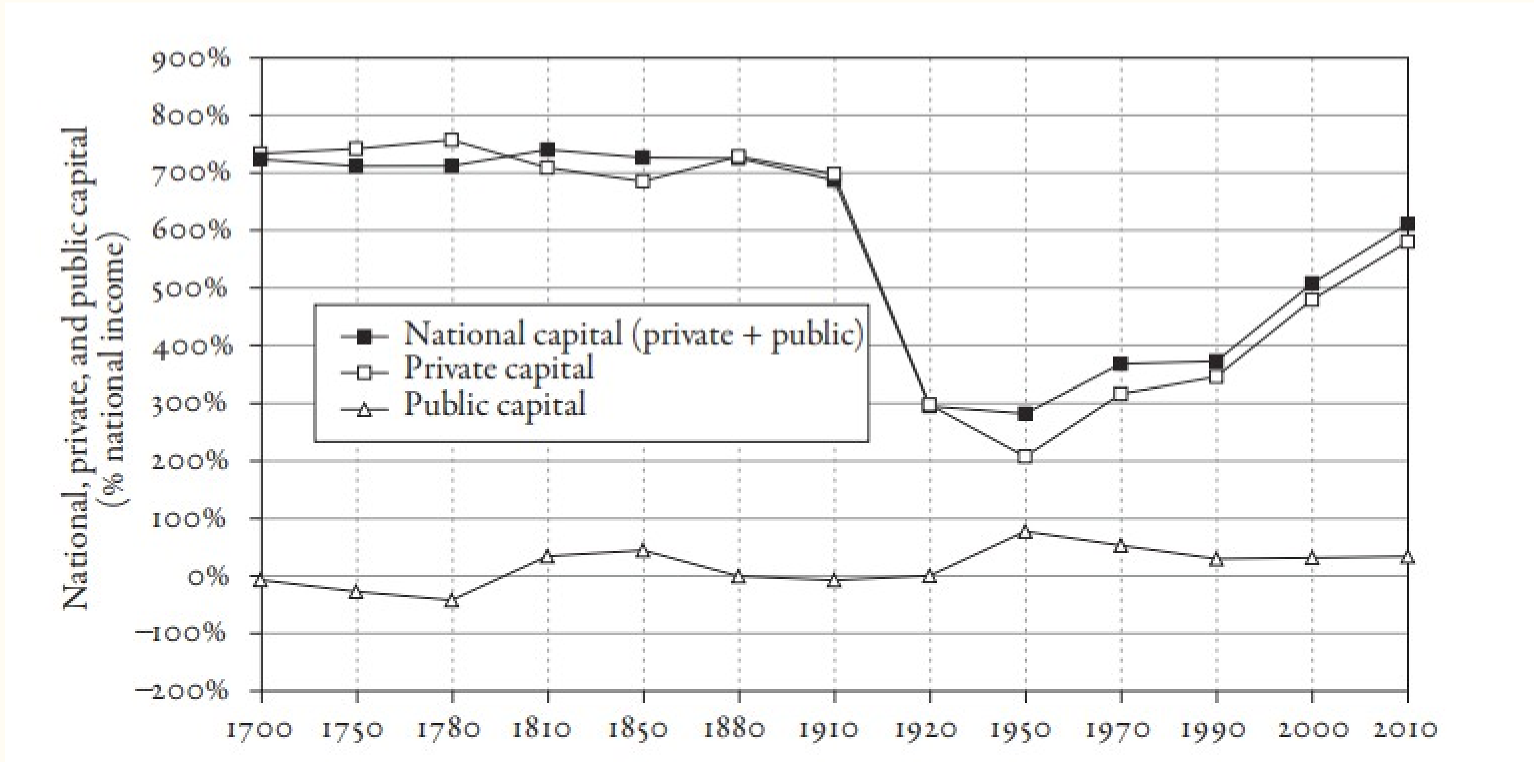


Năm 1810, vốn tư có giá trị bằng tám năm thu nhập quốc dân ở Anh

(so với bảy năm của vốn quốc gia).

Hình 3.6

Vốn tư và công ở Pháp, 1700–2010



Năm 1950, vốn công có giá trị gần một năm thu nhập quốc dân so với hai năm của vốn tư.

Vương quốc Anh: Nợ công và tăng cường vốn tư nhân

Tôi bắt đầu với trường hợp của Anh. Trong hai trường hợp — đầu tiên là vào cuối các cuộc chiến tranh Napoléon và một lần nữa sau Thế chiến II — nợ công của Anh đạt mức cực kỳ cao, khoảng 200% GDP hoặc thậm chí cao hơn một chút. Mặc dù không có quốc gia nào duy trì mức nợ cao như Anh trong một thời gian dài hơn, nhưng Anh chưa bao giờ vỡ nợ. Thật vậy, thực tế thứ hai giải thích cho điều trước đây: nếu một quốc gia không vỡ nợ theo cách này hay cách khác, hoặc trực tiếp bằng cách thoái thác nợ hoặc gián tiếp thông qua lạm phát cao, thì có thể mất một thời gian rất dài để trả hết một khoản nợ công lớn như vậy.

Về mặt này, nợ công của Anh trong thế kỷ 19 là một trường hợp điển hình. Để nhìn lại thời gian xa hơn một chút: ngay cả trước Chiến tranh Cách mạng ở Mỹ, Anh đã tích lũy các khoản nợ công lớn vào thế kỷ thứ 18, cũng như Pháp. Cả hai chế độ quân chủ thường xuyên xảy ra chiến tranh, với nhau và với các nước châu Âu khác, và họ đã không thể thu đủ thuế để chi trả cho các khoản chi tiêu, do đó nợ công tăng mạnh. Cả hai quốc gia đã xoay xở để tích lũy các khoản nợ theo thứ tự 50% thu nhập quốc dân trong giai đoạn 1700–1720 và 100% thu nhập quốc dân trong giai đoạn 1760–1770.

Việc chế độ quân chủ Pháp không có khả năng hiện đại hóa hệ thống thuế và loại bỏ các đặc quyền tài chính của giới quý tộc đã được biết đến nhiều, cũng như là nghị quyết mang tính cách mạng cuối cùng, được khởi xướng bởi sự triệu tập của Estates General vào năm 1789, cuối cùng dẫn đến sự ra đời của một hệ thống thuế mới năm 1790– 1791. Một loại thuế đất được áp dụng đối với tất cả các chủ sở hữu đất và một loại thuế bất động sản với tất cả của cải được thừa kế. Vào năm 1797, cái được gọi là “banqueroute des deux tiers”, hay “hai phần ba phá sản”, trên thực tế là một vụ vỡ nợ lớn đối với hai phần ba số nợ công chưa thanh toán, cộng với lạm phát cao gây ra bởi việc phát hành các giấy chuyển nhượng (tiền giấy do quốc hữu hóa). Đây là cách cuối cùng các khoản nợ của Ancien Régime đã được xử lý. Nợ

công của Pháp do đó đã nhanh chóng giảm xuống mức rất thấp trong những thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 19 (dưới 20% thu nhập quốc dân vào năm 1815).

Tại Pháp dưới thời Ancien Régime, Estates General là một hội đồng lập pháp và tham vấn của các tầng lớp khác nhau của người Pháp. Nó có một hội nghị riêng biệt cho từng khu trong số ba tầng lớp (tăng lữ, quý tộc và thường dân), được nhà vua triệu tập và bãi miễn. Nó không có quyền lực thực sự vì, không giống như quốc hội Anh, nó không bắt buộc phải thông qua luật pháp hoặc thuế của hoàng gia. Nó hoạt động như một cơ quan cố vấn cho nhà vua, chủ yếu bằng cách trình bày các kiến nghị từ các tầng lớp khác nhau và tư vấn về chính sách tài khóa.

Nước Anh đi theo một quỹ đạo hoàn toàn khác. Để tài trợ cho cuộc chiến với các nhà cách mạng Mỹ cũng như nhiều cuộc chiến với Pháp trong thời kỳ cách mạng và thời kỳ Napoléon, chế độ quân chủ Anh đã chọn vay không giới hạn. Do đó, nợ công đã tăng lên 100% thu nhập quốc dân vào đầu những năm 1770 và lên gần 200% vào những năm 1810 - gấp 10 lần nợ của Pháp trong cùng thời kỳ. Phải mất một thế kỷ thặng dư ngân sách để giảm dần nợ của Anh xuống dưới 30% thu nhập quốc dân trong những năm 1910 (xem Hình 3.3).

Chúng ta có thể rút ra bài học gì từ kinh nghiệm lịch sử này? Đầu tiên, chắc chắn mức nợ công cao của Anh đã làm tăng ảnh hưởng của tài sản tư trong xã hội Anh. Những người Anh có đủ phương tiện cần thiết đã cho vay những gì nhà nước yêu cầu mà không làm giảm đáng kể đầu tư tư nhân: sự gia tăng rất đáng kể nợ công trong giai đoạn 1770–1810 được tài trợ phần lớn bởi sự gia tăng tương ứng của tiết kiệm tư nhân (chứng tỏ tầng lớp giàu có ở Anh thực sự thịnh vượng và lợi tức trái phiếu chính phủ hấp dẫn), do đó vốn quốc gia nhìn chung vẫn ổn định ở mức khoảng bảy năm thu nhập quốc dân trong suốt thời kỳ, trong khi tài sản tư tăng lên hơn tám năm thu nhập quốc dân vào những năm 1810, khi vốn công giảm (xem Hình 3.5).

Do đó, không có gì ngạc nhiên khi sự giàu có xuất hiện khắp nơi trong tiểu thuyết của Jane Austen: các địa chủ truyền thống được tham gia bởi một số lượng lớn các trái chủ chính phủ. (Phần lớn họ là những người giống nhau, nếu các nguồn tài liệu được coi là nguồn lịch sử đáng tin cậy.) Lãi suất trái phiếu chính phủ Anh đã bổ sung tiền thuê đất khi vốn tư nhân tăng lên mức chưa từng thấy trước đây.

Thứ hai, cũng khá rõ ràng, tất cả những gì được xem xét, mức nợ công rất cao phục vụ khá tốt lợi ích của những người cho vay và con cháu của họ, ít nhất là khi so sánh với những gì sẽ xảy ra nếu chế độ quân chủ Anh tài trợ cho các chi tiêu của mình bằng cách bắt họ phải nộp thuế. Từ quan điểm của những người có phương tiện để cho chính phủ vay, rõ ràng là cho nhà nước vay và nhận lãi trong nhiều thập kỷ lợi hơn so với việc trả thuế mà không được bồi thường. Hơn nữa, thực tế là thâm hụt của chính phủ làm tăng nhu cầu tổng thể về

tài sản tư chắc chắn làm tăng lợi tức của tài sản đó, do đó phục vụ lợi ích của những người mà sự thịnh vượng phụ thuộc vào lợi tức đầu tư của họ vào trái phiếu chính phủ.

Thực tế chính - và sự khác biệt cơ bản so với thế kỷ 20 - là mức trả cho những người cho chính phủ vay là khá cao trong thế kỷ 19: lạm phát hầu như bằng 0 từ năm 1815 đến năm 1914, và lãi suất trái phiếu chính phủ nói chung là khoảng 4–5%; trong trường hợp bình thường, nó cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng. Trong những điều kiện như vậy, đầu tư vào nợ công có thể là một hoạt động kinh doanh rất tốt đối với những người giàu có và những người thừa kế của họ.

Cụ thể, hãy tưởng tượng một chính phủ thâm hụt 5% GDP mỗi năm trong hai mươi năm (chẳng hạn như trả lương cho một số lượng lớn binh lính từ năm 1795 đến năm 1815) mà không cần phải tăng thuế với số tiền tương đương. Sau hai mươi năm, một khoản nợ công 100% GDP sẽ được tích lũy. Giả sử chính phủ không tìm cách trả nợ gốc và chỉ cần trả lãi hàng năm cho khoản nợ. Nếu lãi suất là 5%, hàng năm sẽ phải trả 5% GDP cho chủ sở hữu của khoản nợ công cộng thêm này, và phải tiếp tục như vậy cho đến hết thời hạn.

Nói một cách khái quát, đây là những gì nước Anh đã làm trong thế kỷ 19. Trong suốt một thế kỷ, từ năm 1815 đến năm 1914, ngân sách Anh luôn ở mức thặng dư ban đầu đáng kể: nói cách khác, thu thuế luôn vượt quá chi tiêu vài % GDP - một số tiền lớn hơn, ví dụ, lớn hơn tổng chi tiêu cho giáo dục trong suốt thời gian này. Chỉ có sự tăng trưởng của sản phẩm quốc nội và thu nhập quốc dân của Anh (gần 2,5% một năm từ 1815 đến 1914), cuối cùng, sau một thế kỷ, đã cho phép người Anh giảm đáng kể nợ công theo tỷ lệ % thu nhập quốc dân.

Ai là người hưởng lợi từ Nợ công?

Hồ sơ lịch sử này là cơ bản vì một số lý do. Đầu tiên, nó giúp chúng ta hiểu tại sao các nhà xã hội chủ nghĩa ở thế kỷ 19, bắt đầu với Marx, lại rất cảnh giác với nợ công, thứ mà họ coi như một công cụ của vốn tư nhân.

Mối quan tâm càng lớn hơn bởi vì trong những ngày đó, các nhà đầu tư trái phiếu chính phủ đã được trả một cách hậu hĩnh, không chỉ ở Anh mà còn ở nhiều nước khác, bao gồm cả Pháp. Không có sự lặp lại của cuộc cách mạng phá sản năm 1797 và những người cho thuê nhà trong tiểu thuyết của Balzac dường như không lo lắng gì về trái phiếu chính phủ của họ hơn những người trong các tác phẩm của Jane Austen. Thật vậy, lạm phát ở Pháp cũng thấp như ở Anh trong giai đoạn 1815–1914, và lãi trái phiếu chính phủ luôn được thanh toán kịp thời. Nợ có chủ quyền của Pháp là một khoản đầu tư tốt trong suốt thế kỷ 19, và các nhà đầu tư cá nhân thu được nhiều lợi nhuận, giống như ở Anh. Mặc dù tổng nợ công ở Pháp khá hạn chế vào năm 1815, nhưng số nợ đã tăng lên trong vài thập kỷ tiếp theo, đặc biệt là trong thời kỳ Khôi phục và Chế độ quân chủ tháng Bảy (1815–1848), trong đó quyền bầu cử dựa trên tài sản.

Chính phủ Pháp đã gánh những khoản nợ lớn trong năm 1815–1816 để trả tiền bồi thường cho các lực lượng chiếm đóng và sau đó vào năm 1825 để tài trợ cho "tỷ đô la" khét tiếng, một khoản tiền trả cho những nhà quý tộc đã bỏ trốn khỏi nước Pháp trong cuộc Cách mạng (để đền bù cho họ việc phân phối lại đất đai khá hạn chế diễn ra khi không có họ). Dưới thời Đế chế thứ hai, lợi ích tài chính được phục vụ tốt. Trong các bài báo gay gắt mà Marx đã viết vào năm 1849–1850, được xuất bản trong Cuộc đấu tranh giai cấp ở Pháp, ông đã xúc phạm cách mà bộ trưởng tài chính mới của Louis Napoléon Bonaparte, Achille Fould, đại diện cho các chủ ngân hàng và nhà tài chính, đã quyết định trước tiên là tăng thuế đồ uống. Sau Chiến tranh Pháp-Phổ 1870–1871, chính phủ Pháp một lần nữa phải vay mượn dân chúng để trả khoản tiền chuyển sang Đức tương đương với khoảng 30% thu nhập quốc dân. Cuối cùng, trong giai đoạn này. 1880–1914, nợ công của Pháp thậm chí còn cao hơn của Anh: 70 đến 80% thu nhập quốc dân so với mức dưới 50%. Trong tiểu thuyết thời Belle Époque của Pháp, lãi suất trái phiếu chính phủ chiếm đáng kể. Chính phủ trả khoảng 2-3% tiền lãi thu được của quốc gia hàng năm (nhiều hơn cả ngân sách dành cho giáo dục), và một nhóm lớn người dân sống nhờ vào khoản lãi đó.

Trong thế kỷ 20, một quan điểm hoàn toàn khác về nợ công đã xuất hiện, dựa trên niềm tin nợ có thể đóng vai trò là một công cụ chính sách nhằm tăng chi tiêu công và phân phối lại của cải vì lợi ích của những thành viên ít khá giả nhất trong xã hội. Sự khác biệt giữa hai quan điểm này khá đơn giản: vào thế kỷ 19, những người cho vay được hoàn trả tốt, do đó làm tăng của cải tư nhân; trong thế kỷ 20, nợ bị nhấn chìm bởi lạm phát và được trả bằng tiền có giá trị giảm dần. Trên thực tế, điều này cho phép các khoản thâm hụt được tài trợ bởi những người đã cho nhà nước vay tiền, và thuế không phải tăng lên một số tiền tương đương. Quan điểm "tiến bộ" về nợ công vẫn còn tồn tại trong tâm trí nhiều người ngày nay, dù lạm phát từ lâu đã giảm xuống mức không cao hơn nhiều so với thế kỷ 19 và các tác động phân bổ tương đối mờ mịt.

Thật thú vị khi nhớ lại việc phân phối lại thông qua lạm phát ở Pháp quan trọng hơn nhiều so với ở Anh. Như đã lưu ý trong Chương 2, lạm phát của Pháp trong giai đoạn 1913–1950 trung bình hơn 13% một năm, nhân giá với hệ số 100. Đến năm 1950, sức mua của những trái phiếu đó đã bằng 1% so với trước đây, do đó những người cho thuê năm 1913 và thế hệ con cháu của họ hầu như không còn lại gì.

Điều này có ý nghĩa gì với chính phủ? Mặc dù có khoản nợ công ban đầu lớn (gần 80% thu nhập quốc dân năm 1913) và thâm hụt rất cao trong giai đoạn 1913–1950, đặc biệt là trong những năm chiến tranh, đến năm 1950, nợ công của Pháp một lần nữa lại ở mức tương đối thấp (khoảng 30% thu nhập quốc dân), giống như năm 1815. Đặc biệt, các khoản thâm hụt khổng lồ của thời kỳ Cách Mạng gần như ngay lập tức bị loại bỏ do lạm phát trên 50% mỗi năm trong bốn năm 1945–1948, trong một môi trường chính trị bị tính phí cao. Theo một

nghĩa nào đó, điều này tương đương với "2/3 vụ phá sản" năm 1797: các khoản vay trước đây được xóa sổ để tái thiết đất nước với mức nợ công thấp (xem Hình 3.4).

Ở Anh, mọi thứ đã được thực hiện khác: chậm hơn và ít đam mê hơn. Từ năm 1913 đến năm 1950, tỷ lệ lạm phát trung bình là hơn 3% một năm một chút, có nghĩa là giá cả tăng lên hệ số 3 (ít hơn một phần ba mươi như ở Pháp). Đối với những người cho thuê nhà ở Anh, điều này tuy nhiên lại là một sự kiện không thể tưởng tượng được trong thế kỷ 19, thực sự là cho đến Thế chiến I. Nước Anh hoàn toàn được huy động để chi trả cho nỗ lực chiến tranh mà không phụ thuộc quá nhiều vào in tiền, kết quả là vào năm 1950, đất nước phải gánh một khoản nợ khổng lồ, hơn 200% GDP, thậm chí cao hơn so với năm 1815. Chỉ với lạm phát của những năm 1950 (hơn 4% một năm) và hơn tất cả những năm 1970 (gần 15% một năm), nợ của Anh đã giảm xuống khoảng 50% GDP (xem Hình 3.3).

Cơ chế tái phân phối thông qua lạm phát cực kỳ mạnh mẽ, và nó đóng một vai trò lịch sử quan trọng đối với cả Anh và Pháp trong thế kỷ 20. Tuy nhiên, nó làm nảy sinh hai vấn đề lớn. Thứ nhất, nó tương đối thô thiển trong việc lựa chọn mục tiêu: trong số những người có mức độ giàu có nhất định, những người sở hữu trái phiếu chính phủ (dù trực tiếp hay gián tiếp thông qua tiền gửi ngân hàng) không phải lúc nào cũng là những người giàu nhất: khác xa so với nó. Thứ hai, cơ chế lạm phát không thể hoạt động vô thời hạn. Một khi lạm phát trở thành vĩnh viễn, những người cho vay sẽ yêu cầu một mức lãi suất danh nghĩa cao hơn, và mức giá cao hơn sẽ không mang lại hiệu quả mong muốn. Hơn nữa, lạm phát cao có xu hướng gia tăng liên tục và một khi quá trình này đang được tiến hành, hậu quả của nó có thể khó lường hết được: một số nhóm xã hội thấy thu nhập của họ tăng lên đáng kể, trong khi những nhóm khác thì không. Vào cuối những năm 1970 - một khó khăn được đánh dấu bởi sự kết hợp của lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp gia tăng và sự đình trệ kinh tế tương đối ("lạm phát đình trệ") - mà một sự đồng thuận mới đã hình thành xung quanh ý tưởng lạm phát thấp. Tôi sẽ trở lại vấn đề này sau.

Lạm phát là sự tăng mức giá chung một cách liên tục của hàng hóa và dịch vụ theo thời gian và sự mất giá trị của một loại tiền tệ nào đó. Khi mức giá chung tăng cao, một đơn vị tiền tệ sẽ mua được ít hàng hóa và dịch vụ hơn so với trước đây, do đó lạm phát phản ánh sự suy giảm sức mua trên một đơn vị tiền tệ.

Lạm phát có 3 mức độ:

Lạm phát tự nhiên: 0 – dưới 10%

Lạm phát phi mã: 10% đến dưới 1000%

Siêu lạm phát: trên 1000%

Trong thực tế, các quốc gia kỳ vọng lạm phát chỉ xảy ra khoảng 5% trở xuống. Bạn thử nghĩ đi, một năm tăng trưởng kinh tế kỳ vọng khoảng 10% thì tiền mất giá tầm 5% là vừa đủ. Tính ra quốc gia đó có 5% tăng trưởng thực sự.

Một ví dụ kinh điển về tình trạng siêu lạm phát: Vào năm 1913, trước khi chiến tranh thế giới thứ nhất nổ ra, 1 USD = 4 Mark Đức. Tuy nhiên, chỉ 10 năm sau đó, 1 USD đổi được tới 4 tỉ Mark Đức. Ở thời điểm ấy, báo chí đã đăng tải những bức tranh ảnh biếm hoạ về vấn đề này: Người ta vẽ cảnh 1 người đẩy 1 xe tiền đến chợ chỉ để mua 1 chai sữa, hay 1 bức tranh cho thấy giá trị của đồng tiền Mark Đức lúc bấy giờ chỉ được sử dụng làm giấy dán tường hoặc dùng như 1 nhiên liệu.

Một số khái niệm liên quan khác:

Giảm phát: là sự sụt giảm trong mức giá chung của nền kinh tế.

Thiểu phát: là lạm phát ở tỷ lệ rất thấp.

Siêu lạm phát (trên 1000%): là tình trạng lạm phát cao nhất, có tác động phá hoại nền kinh tế, vòng xoáy ngoài tầm kiểm soát.

Tái lạm phát: Nỗ lực nâng cao mức giá chung để chống lại áp lực giảm phát.

Sự tăng giảm của Cân bằng Ricardian

Cân bằng Ricardo (Ricardian equivalence) cũng còn được gọi là Định lý cân bằng Barro-Ricardo (Barro-Ricardo equivalence theorem) là một lý thuyết kinh tế cho người tiêu dùng sẽ hiểu rõ giới hạn ngân sách của chính phủ, và như vậy thời điểm thay đổi thuế suất sẽ không ảnh hưởng tới thay đổi trong tiêu dùng của họ. Theo đó, Cân bằng Ricardo cho việc chính phủ chi trả cho chi tiêu của mình thông qua đi vay hay tăng thuế là không khác biệt, ảnh hưởng của hai biện pháp này lên mức cầu sẽ giống hệt nhau.

Nguyên lý cân bằng Ricardo là một nguyên lý quan trọng trong chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa. Năm 1974, Robert J. Barro đưa ra cơ sở lý thuyết cho các phán đoán của Ricardo.



David Ricardo

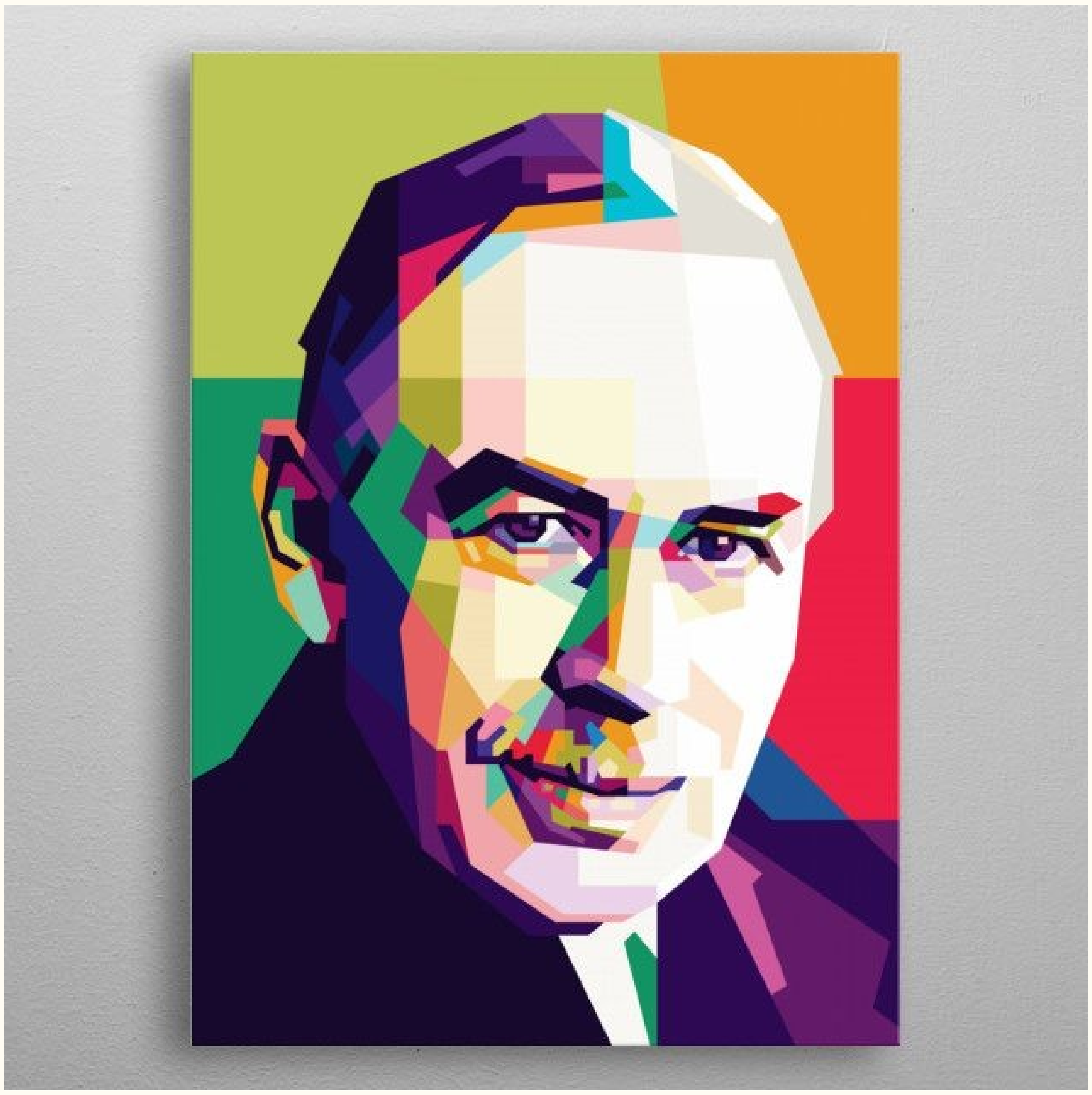
Lịch sử nợ công lâu dài và hỗn loạn, từ những người cho thuê yên bình ở thế kỷ 18 và 19 đến việc bị lạm phát chiếm đoạt của thế kỷ 20, đã ghi dấu ấn không thể xóa nhòa trong ký ức và đại diện của tập thể. Những kinh nghiệm lịch sử tương tự cũng đã để lại dấu ấn của chúng với các nhà kinh tế học. Ví dụ, khi David Ricardo đưa ra vào năm 1817 giả thuyết ngày nay được gọi là “Cân bằng Ricardo”, theo đó, trong những điều kiện nhất định, nợ công không ảnh hưởng đến việc tích lũy vốn quốc gia, rõ ràng ông đã bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi những gì ông chứng kiến xung quanh mình. Tại thời điểm ông viết, nợ công của Anh đã gần 200% GDP, nhưng dường như nó vẫn chưa làm cạn kiệt dòng vốn đầu tư cá nhân hoặc tích lũy vốn. Hiện tượng “chen chúc” đáng lo ngại đã không xảy ra, và sự gia tăng nợ công dường như được tài trợ bởi sự gia tăng tiết kiệm cá nhân. Để chắc chắn, không có nghĩa là Cân bằng Ricardo là một quy luật phổ quát, có giá trị ở mọi thời điểm và mọi nơi. Tất nhiên, mọi thứ phụ thuộc vào sự thịnh vượng của nhóm xã hội có liên quan (vào thời của Ricardo, một thiểu số người Anh có đủ tài sản để tạo ra khoản tiết kiệm bổ sung cần thiết), vào tỷ lệ lãi suất được cung cấp và tất nhiên là vào sự tin tưởng chính phủ. Nhưng có một thực tế đáng chú ý là Ricardo, người không có khả năng tiếp cận các chuỗi thời gian lịch sử hoặc các phép đo được chỉ ra trong Hình 3.3 nhưng lại có kiến thức sâu sắc về chủ nghĩa tư bản Anh vào

thời đại của mình, đã nhận ra khoản nợ công khổng lồ của Anh không tác động đến sự giàu có của quốc gia.

Tương tự, khi John Maynard Keynes viết vào năm 1936 về "sự chết chóc của người cho thuê", ông cũng vô cùng ấn tượng bởi những gì ông quan sát được xung quanh mình: thế giới trước Thế chiến I của người cho thuê đang sụp đổ, và thực tế là có thể chấp nhận được về mặt chính trị để thoát khỏi cuộc khủng hoảng kinh tế và ngân sách. Đặc biệt, Keynes cảm thấy rõ ràng lạm phát, điều mà người Anh vẫn miễn cưỡng chấp nhận vì sự gắn bó bảo thủ mạnh mẽ với chế độ bản vị vàng trước năm 1914, sẽ là cách đơn giản nhất mặc dù không nhất thiết là cách chính đáng nhất để giảm gánh nặng nợ công và ảnh hưởng của tài sản tích lũy.

John Maynard Keynes (5/6/1883 – 21/4/1946) là một nhà kinh tế học người Anh. Những ý tưởng của ông, hình thành nên Kinh tế học Keynes, có ảnh hưởng lớn tới kinh tế học hiện đại và chính trị cũng như các chính sách tài chính của nhiều chính phủ. Ông ủng hộ cho sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế, bởi nhờ đó chính phủ sẽ sử dụng chính sách tài chính và chính sách tiền tệ để điều chỉnh tổng cầu do đó làm giảm nhẹ những ảnh hưởng bất lợi do suy thoái kinh tế hay bùng nổ kinh tế gây ra. Ông là người khai sinh kinh tế học vĩ mô hiện đại và nhà kinh tế có ảnh hưởng nhất thế kỷ 20.

Cuộc Đại Khủng hoảng (1929-1933) đã ảnh hưởng sâu sắc tới suy nghĩ của Keynes về kinh tế học. Trước đó, các nhà kinh tế cho rằng, mỗi khi có khủng hoảng kinh tế, giá cả và tiền công sẽ giảm đi; các nhà sản xuất sẽ có động lực đẩy mạnh thuê mướn lao động và mở rộng sản xuất, nhờ đó nền kinh tế sẽ phục hồi. Nhưng Keynes lại quan sát cuộc Đại Khủng hoảng và thấy: tiền công không hề giảm, việc làm cũng không tăng, và sản xuất mãi không hồi phục. Từ đó, Keynes cho thị trường không hoàn hảo như các nhà kinh tế học cổ điển nghĩ. Những suy nghĩ mới mẻ của ông được ghi chép lại trong cuốn Chuyên luận về Tiền tệ công bố năm 1931 và nhất là trong cuốn Lý thuyết tổng quát.



Kể từ những năm 1970, các phân tích về nợ công đã bị ảnh hưởng bởi thực tế là các nhà kinh tế học có lẽ đã phụ thuộc quá nhiều vào cái gọi là mô hình tác nhân đại diện, tức là các mô hình trong đó mỗi tác nhân được cho là kiếm được thu nhập như nhau và được ưu đãi với cùng một lượng của cải (và do đó sở hữu cùng một lượng trái phiếu chính phủ). Đôi khi, việc đơn giản hóa thực tế như vậy có thể hữu ích để cô lập các quan hệ logic khó phân tích trong các mô hình phức tạp hơn. Tuy nhiên, bằng cách tránh hoàn toàn vấn đề bất bình đẳng trong phân phối của cải và thu nhập, các mô hình này thường dẫn đến những kết luận cực đoan và không thực tế và do đó là một nguồn gây nhầm lẫn hơn là rõ ràng. Trong trường hợp nợ công, các mô hình tác nhân đại diện có thể dẫn đến kết luận nợ chính phủ là hoàn toàn trung lập, không chỉ đối với tổng lượng vốn quốc gia mà còn đối với việc phân bổ gánh nặng tài khóa. Cách giải thích lại căn bản này về Cân Bằng Ricardo, được nhà kinh tế học người Mỹ Robert Barro, đề xuất lần đầu tiên, không tính đến thực tế là phần lớn nợ công thuộc sở hữu của một thiểu số dân số (như ở Anh thế kỷ 19. nhưng không chỉ ở đó), để khoản nợ là phương tiện tái phân phối nội bộ quan trọng khi nó được hoàn trả cũng như khi nó không được hoàn trả. Theo quan điểm của mức độ tập trung cao luôn là đặc trưng của sự phân bố của cải, để nghiên cứu những câu hỏi này mà không hỏi về sự bất bình đẳng giữa các nhóm xã hội trên thực tế là không nói gì về các khía cạnh quan trọng của đối tượng và những gì thực sự đang bị đe dọa.

Pháp: chủ nghĩa tư bản nhà nước trong thời kỳ hậu chiến

Bây giờ tôi trở lại lịch sử tài sản công và câu hỏi về tài sản mà chính phủ nắm giữ. So với lịch sử nợ chính phủ, lịch sử tài sản công dường như ít xáo trộn hơn.

Để đơn giản hóa, người ta có thể nói tổng giá trị tài sản công đã tăng trong thời gian dài ở cả Pháp và Anh, tăng từ mức gần 50% thu nhập quốc dân trong thế kỷ 18 và 19 lên khoảng 100% vào cuối thế kỷ 20 (xem Hình 3.3 và 3.4).

Ở mức gần đúng đầu tiên, sự gia tăng phản ánh sự mở rộng đều đặn vai trò kinh tế của nhà nước trong suốt quá trình lịch sử, bao gồm cả việc phát triển các dịch vụ công ngày càng rộng rãi hơn trong các lĩnh vực y tế và giáo dục (đòi hỏi đầu tư lớn vào các tòa nhà và trang thiết bị) cùng với các khoản đầu tư cơ sở hạ tầng công cộng hoặc bán công cộng trong giao thông vận tải và thông tin liên lạc. Các dịch vụ công và cơ sở hạ tầng này ở Pháp rộng hơn ở Anh: tổng giá trị tài sản công ở Pháp năm 2010 gần bằng 150% thu nhập quốc dân, so với gần 100% trên toàn vương quốc Anh.

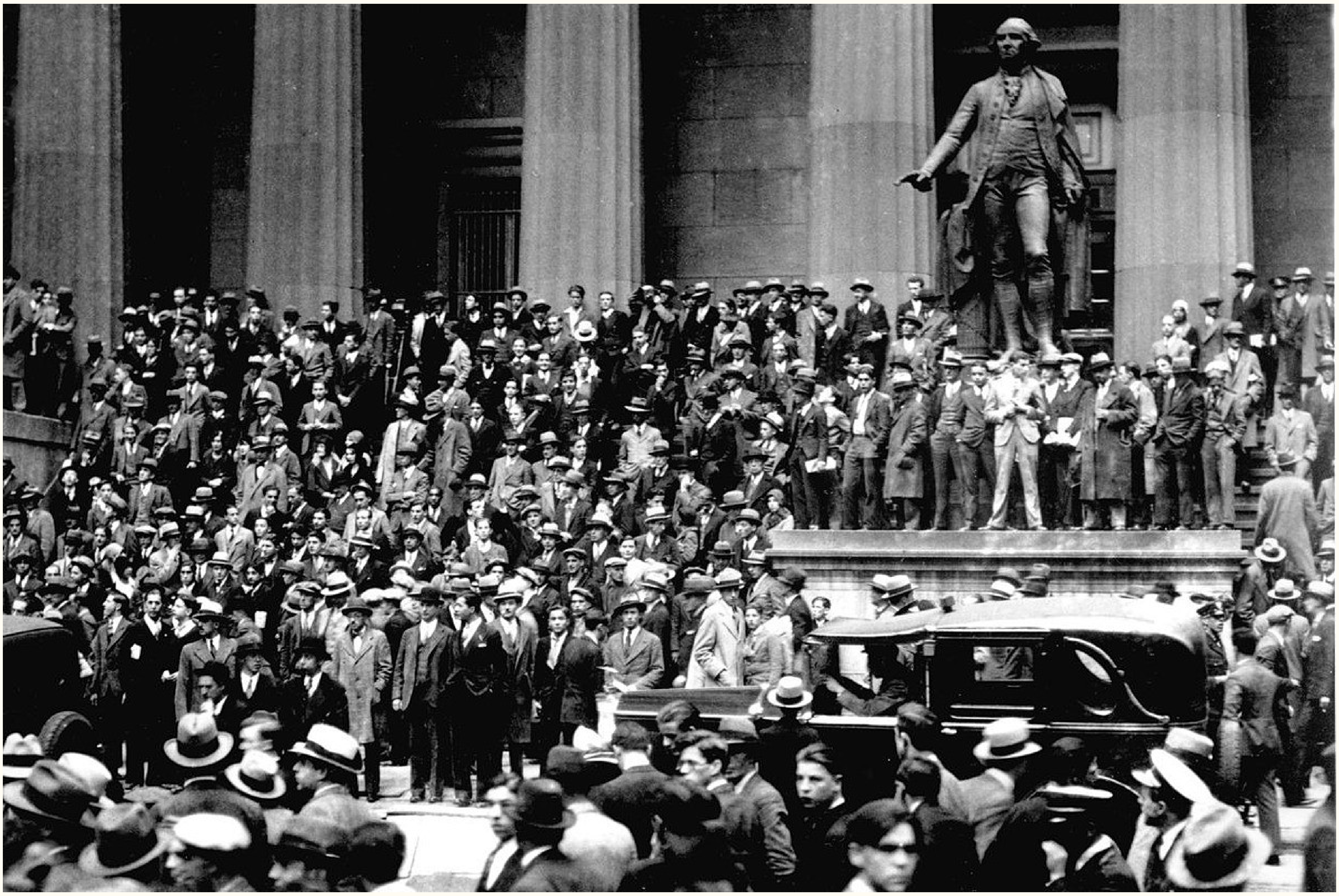
Tuy nhiên, quan điểm đơn giản này về tích lũy tài sản công trong thời gian dài đã bỏ qua một khía cạnh quan trọng của lịch sử thế kỷ trước: tích lũy tài sản công đáng kể trong các lĩnh vực công nghiệp và tài chính trong giai đoạn 1950–1980, tiếp theo là Các làn sóng tư nhân hóa lớn đối với cùng một loại tài sản sau năm 1980. Cả hai hiện tượng có thể được quan sát ở các mức độ khác nhau ở hầu hết các nước phát triển, đặc biệt là ở châu Âu, cũng như ở nhiều nền kinh tế mới nổi.

Trường hợp của Pháp là một điển hình. Để hiểu nó, chúng ta có thể nhìn lại thời gian. Không chỉ ở Pháp mà ở các nước trên thế giới, niềm tin vào chủ nghĩa tư bản đã bị lung lay mạnh bởi cuộc khủng hoảng kinh tế những năm 1930 và những trận đại hồng thủy sau đó. Cuộc Đại suy thoái, được kích hoạt bởi sự sụp đổ của Phố Wall vào tháng 10 năm 1929, đã tấn công các quốc gia giàu có với sự tàn phá chưa bao giờ lặp lại cho đến ngày nay: 1/4 dân số lao động ở Hoa Kỳ, Đức, Anh và Pháp đã mất việc. Học thuyết truyền thống về "giấy thông hành" (laissez faire), hay sự không can thiệp của nhà nước trong nền kinh tế, mà tất cả các quốc gia đều tuân thủ trong thế kỷ 19 và ở một mức độ lớn cho đến đầu những năm 1930, đã bị mất uy tín đáng kể. Nhiều quốc gia đã chọn chủ nghĩa can thiệp ở mức độ cao hơn. Đương nhiên, các chính phủ và công chúng đã đặt câu hỏi về sự khôn ngoan của giới tinh hoa tài chính và kinh tế, những người đã làm giàu cho bản thân trong khi dẫn dắt thế giới đến thảm họa. Mọi người bắt đầu nghĩ về các loại hình kinh tế "hỗn hợp" khác nhau, liên quan đến các mức độ khác nhau của quyền sở hữu công đối với các công ty cùng với các hình thức sở hữu tư truyền thống, hoặc ít nhất, một liều lượng mạnh mẽ của các quy định và giám sát công đối với hệ thống tài chính và chủ nghĩa tư bản nói chung.

Đại khủng hoảng (The Great Depression), thời kỳ suy thoái kinh tế toàn cầu diễn ra hầu hết trong những năm 1930, bắt đầu ở Hoa Kỳ. Thời gian diễn ra cuộc Đại khủng hoảng khác nhau trên khắp thế giới; ở hầu hết các quốc gia, nó bắt đầu vào năm 1929 và kéo dài cho đến

cuối những năm 1930. Đây là đợt suy thoái dài nhất, sâu nhất và lan rộng nhất thế kỷ 20. Đại khủng hoảng thường được sử dụng như một ví dụ về mức độ suy giảm của nền kinh tế toàn cầu.

Đại khủng hoảng bắt đầu ở Hoa Kỳ sau khi giá cổ phiếu sụt giảm nghiêm trọng bắt đầu vào khoảng ngày 4 tháng 9 năm 1929, và trở thành tin tức trên toàn thế giới với sự sụp đổ thị trường chứng khoán vào ngày 29 tháng 10 năm 1929, (được gọi là Thứ Ba Đen Tối). Từ năm 1929 đến năm 1932, tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trên toàn thế giới đã giảm khoảng 15%. Để so sánh, GDP trên toàn thế giới chỉ giảm dưới 1% từ năm 2008 đến năm 2009 trong cuộc Khủng hoảng Tài chính. Một số nền kinh tế bắt đầu phục hồi vào giữa những năm 1930. Tuy nhiên, ở nhiều quốc gia, những ảnh hưởng tiêu cực của cuộc Đại khủng hoảng kéo dài cho đến đầu Thế chiến II.



Phố Wall sụp đổ (Thứ Ba Đen Tối)

Đại khủng hoảng đã có những tác động tàn khốc ở cả các nước giàu và nghèo. Thu nhập cá nhân, doanh thu thuế, lợi nhuận và giá cả đều giảm, trong khi thương mại quốc tế giảm hơn 50%. Tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ tăng lên 23% và ở một số quốc gia đã tăng cao tới 33%.

Các thành phố trên khắp thế giới bị ảnh hưởng nặng nề, đặc biệt là những thành phố phụ thuộc vào ngành công nghiệp nặng. Việc xây dựng hầu như bị dừng lại ở nhiều quốc gia. Các

cộng đồng nông dân và các khu vực nông thôn bị thiệt hại do giá cây trồng giảm khoảng 60%. Trước nhu cầu giảm mạnh với ít nguồn việc làm thay thế, các khu vực phụ thuộc vào các ngành công nghiệp chính như khai thác và khai thác gỗ bị ảnh hưởng nặng nề nhất.

Hơn nữa, việc Liên Xô tham gia Đồng minh chiến thắng trong Thế chiến II đã nâng cao uy tín của hệ thống kinh tế bao cấp mà những người Bolshevik đã thiết lập. Chẳng phải hệ thống đó đã cho phép Liên Xô lãnh đạo một đất nước lạc hậu vào năm 1917 từ chế độ nông nô, trong một cuộc hành quân bắt buộc phải công nghiệp hóa? Năm 1942, Joseph Schumpeter tin chủ nghĩa xã hội chắc chắn sẽ chiến thắng chủ nghĩa tư bản. Năm 1970, khi Paul Samuelson xuất bản ấn bản thứ tám của cuốn sách nổi tiếng của mình, ông vẫn dự đoán GDP của Liên Xô có thể vượt xa Hoa Kỳ trong khoảng thời gian từ 1990 đến 2000.

Ở Pháp, bầu không khí thiếu tin tưởng chung đối với chủ nghĩa tư bản ngày càng sâu sắc sau năm 1945 bởi thực tế là nhiều thành viên của giới tinh hoa bị nghi ngờ đã cộng tác với những người Đức chiếm đóng và làm giàu một cách không đàng hoàng trong chiến tranh. Chính trong thời kỳ hậu Cách Mạng, các lĩnh vực chính của nền kinh tế đã được quốc hữu hóa, đặc biệt là lĩnh vực ngân hàng, các mỏ than và công nghiệp ô tô. Các nhà máy của Renault đã bị tịch thu như một sự trừng phạt sau khi chủ sở hữu của họ, Louis Renault, bị bắt giữ với tư cách là cộng tác viên vào tháng 9 năm 1944. Chính phủ lâm thời đã quốc hữu hóa công ty vào tháng 1 năm 1945.

Năm 1950, theo ước tính có sẵn, tổng giá trị tài sản công của Pháp đã vượt quá thu nhập quốc dân của một năm. Vì giá trị của nợ công đã giảm mạnh do lạm phát, nên tài sản công gần bằng thu nhập quốc dân của một năm, vào thời điểm mà tổng tài sản tư chỉ bằng hai năm thu nhập quốc dân (xem Hình 3.6). Như thường lệ, người ta không nên bị nhầm lẫn bởi độ chính xác của những ước tính này: rất khó để đo lường giá trị vốn trong giai đoạn này, khi giá tài sản đã đạt mức thấp trong lịch sử và có thể tài sản công bị định giá thấp hơn một chút so với tài sản tư. Nhưng vào năm 1950, chính phủ Pháp sở hữu 25–30% tài sản của quốc gia và có lẽ còn nhiều hơn một chút.

Đây là một tỷ trọng đáng kể, đặc biệt trong bối cảnh sở hữu công tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cùng với nông nghiệp, không bao giờ chiếm nhiều hơn một tỷ lệ thiểu số (dưới 20%). Các lĩnh vực công nghiệp và tài chính bị ảnh hưởng trực tiếp nhất bởi các cuộc quốc hữu hóa sau chiến tranh, tỷ trọng tài sản quốc gia đã vượt quá 50% từ năm 1950 đến năm 1980.

Mặc dù giai đoạn lịch sử này tương đối ngắn, nhưng điều quan trọng là phải hiểu được thái độ phức tạp của người dân Pháp đối với chủ nghĩa tư bản ngay cả ngày nay. Trong suốt thời kỳ Trente Glorieuses, thời kỳ đất nước được xây dựng lại và tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ (mạnh hơn bất kỳ thời điểm nào khác trong lịch sử quốc gia), Pháp có một nền kinh tế hỗn hợp, theo một nghĩa nào đó là một chủ nghĩa tư bản không có nhà tư bản, hay chủ nghĩa tư bản nhà nước. trong đó chủ sở hữu tư nhân không còn kiểm soát các công ty lớn nhất.

Chắc chắn, làn sóng quốc hữu hóa cũng xảy ra trong cùng thời kỳ này ở nhiều quốc gia khác, bao gồm cả Anh, nơi giá trị tài sản công cũng vượt quá thu nhập quốc dân vào năm 1950— một mức tương đương với Pháp. Sự khác biệt là nợ công của Anh vào thời điểm đó đã vượt quá hai năm thu nhập quốc dân, do đó tài sản công là âm đáng kể trong những năm 1950, và tài sản tư lớn hơn nhiều. Tài sản công không chuyển biến tích cực ở Anh cho đến những năm 1960-1970, và thậm chí sau đó nó vẫn chưa đến 20% thu nhập quốc dân (vốn đã khá lớn).

Điều đặc biệt về quỹ đạo của Pháp là sở hữu công, phát triển mạnh từ năm 1950 đến năm 1980, đã giảm xuống mức rất thấp sau năm 1980, ngay cả khi tài sản tư - cả tài chính và bất động sản - tăng lên mức thậm chí cao hơn của Anh: gần sáu năm thu nhập quốc dân năm 2010, hay gấp 20 lần giá trị tài sản công. Tiếp nối giai đoạn chủ nghĩa tư bản nhà nước sau năm 1950, Pháp trở thành miền đất hứa của chủ nghĩa tư bản mới của thế kỷ 21.

Điều làm cho sự thay đổi trở nên nổi bật hơn cả là nó chưa bao giờ được thừa nhận rõ ràng về những gì đã xảy ra. Tư nhân hóa nền kinh tế, bao gồm cả tự do hóa thị trường hàng hóa và dịch vụ, bãi bỏ quy định thị trường tài chính và dòng vốn, đã ảnh hưởng đến các nước trên thế giới trong những năm 1980, có nhiều nguồn gốc và phức tạp. Ký ức về cuộc Đại suy thoái và những thảm họa sau đó đã mờ đi. “Lạm phát đình trệ” của những năm 1970 đã chứng minh các giới hạn của sự đồng thuận Keynes thời hậu chiến. Với sự kết thúc của quá trình tái thiết sau chiến tranh và tốc độ tăng trưởng cao của thời Trente Glorieuses, điều tự nhiên là phải đặt câu hỏi về sự khôn ngoan của việc mở rộng vô thời hạn vai trò của nhà nước và những yêu sách ngày càng tăng của nó đối với sản lượng quốc gia. Phong trào bãi bỏ quy định bắt đầu với “các cuộc cách mạng bảo thủ” năm 1979–1980 ở Hoa Kỳ và Anh, khi cả hai quốc gia ngày càng chạy đua với việc bị các quốc gia khác vượt mặt (mặc dù bắt kịp là một quá trình phần lớn không thể tránh khỏi, như đã nêu trong Chương 2). Trong khi đó, sự thất bại ngày càng rõ ràng của các mô hình Liên Xô và Trung Quốc trong những năm 1970 đã khiến cả hai gã khổng lồ cộng sản bắt đầu tự do hóa dần các hệ thống kinh tế vào những năm 1980 bằng cách giới thiệu các hình thức sở hữu tư nhân mới trong các công ty.

Bất chấp những dòng chảy quốc tế hội tụ này, các cử tri Pháp năm 1981 vẫn thể hiện một khát vọng nhất định được chèo thuyền ngược gió. Tất nhiên, mỗi quốc gia đều có lịch sử riêng và thời gian biểu chính trị của riêng mình. Ở Pháp, một liên minh của những người theo chủ nghĩa xã hội và những người cộng sản đã giành được đa số trên một nền tảng hứa hẹn sẽ tiếp tục quốc hữu hóa các lĩnh vực công nghiệp và ngân hàng bắt đầu vào năm 1945. Điều này được chứng minh là một cuộc giao tranh ngắn ngủi, tuy nhiên, kể từ năm 1986, một đa số tự do đã khởi xướng làn sóng tư nhân hóa quan trọng trong tất cả các lĩnh vực. Sáng kiến sau đó được tiếp tục và khuếch đại bởi thế đa số của phe xã hội mới trong giai đoạn 1988–1993. Công ty Renault đã trở thành một tập đoàn liên doanh vào năm 1990, cũng

như cơ quan quản lý viễn thông công cộng, được chuyển đổi thành France Telecom và mở cửa cho tư nhân vào năm 1997–1998. Trong bối cảnh tăng trưởng chậm hơn, tỷ lệ thất nghiệp cao và thâm hụt lớn của chính phủ, việc bán dần cổ phiếu nắm giữ công khai sau năm 1990 đã mang lại nguồn tiền bổ sung vào kho bạc công, dù nó không ngăn được sự gia tăng đều đặn của nợ công. Tài sản ròng của công chúng giảm xuống mức rất thấp. Trong khi đó, sự giàu có tư nhân dần trở lại mức chưa từng thấy kể từ sau những cú sốc của thế kỷ 20. Bằng cách này, Pháp đã hoàn toàn chuyển đổi cơ cấu vốn quốc gia vào hai thời điểm khác nhau mà không thực sự hiểu tại sao.

[04]

TỪ LỤC ĐỊA GIÀ ĐẾN TÂN THẾ GIỚI

Trong chương trước, tôi đã xem xét các biến thể của tư bản Anh và Pháp kể từ thế kỷ 18. Các bài học kinh nghiệm của mỗi quốc gia được chứng minh là nhất quán và bổ sung cho nhau. Bản chất của vốn đã hoàn toàn thay đổi, nhưng cuối cùng tổng số tiền của nó so với thu nhập hầu như không thay đổi chút nào. Để hiểu rõ hơn về các quá trình lịch sử khác nhau và các cơ chế liên quan, việc phân tích giờ đây phải mở rộng sang các quốc gia khác. Tôi sẽ bắt đầu bằng cách nhìn vào nước Đức, nơi sẽ bao quát toàn cảnh châu Âu. Sau đó, tôi sẽ chuyển sự chú ý của mình sang Bắc Mỹ (Hoa Kỳ và Canada). Tư bản ở Tân Thế giới có một số hình thức khá khác thường và cụ thể, ngay từ đầu vì đất đai rất dồi dào nên không tốn nhiều tiền; thứ hai, vì sự tồn tại của chế độ nô lệ; và cuối cùng, bởi vì khu vực tăng trưởng

nhân khẩu học vĩnh viễn này có xu hướng tích lũy lượng vốn nhỏ hơn về cơ cấu (so với thu nhập và sản lượng hàng năm) so với châu Âu. Điều này sẽ dẫn đến câu hỏi cơ bản về điều gì quyết định tỷ lệ vốn / thu nhập trong dài hạn, đây sẽ là chủ đề của Chương 5. Tôi sẽ tiếp cận câu hỏi đó bằng cách mở rộng phân tích trước hết cho tất cả các nước giàu có và sau đó là toàn cầu, trong chừng mực các nguồn cho phép.

Đức: chủ nghĩa tư bản Rhenish và sở hữu xã hội

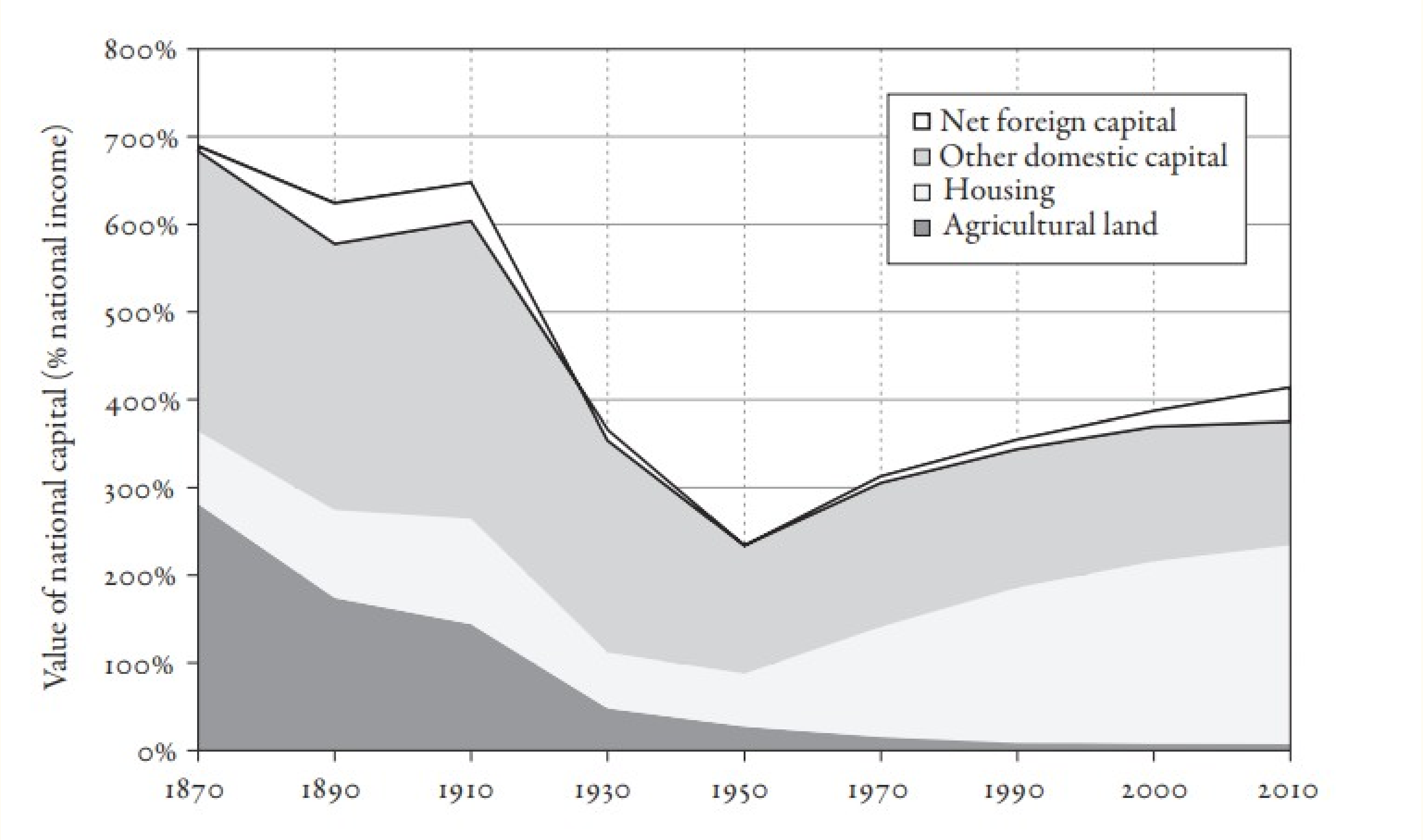
Cộng hòa Rhenish được tuyên bố tại Aachen vào tháng 10 năm 1923 trong thời gian quân đội Pháp và Bỉ chiếm đóng Ruhr và chịu sự bảo hộ của Pháp. Nó bao gồm ba lãnh thổ, được đặt tên là Bắc, Nam và Ruhr. Thủ đô của 3 khu vực lần lượt là Aachen, Koblenz và Essen.



Tôi bắt đầu với trường hợp của Đức. Thật thú vị khi so sánh quỹ đạo của Anh và Pháp với Đức, đặc biệt là trong vấn đề kinh tế hỗn hợp, vốn đã trở nên quan trọng, như đã lưu ý, sau Thế chiến II. Thật không may, dữ liệu lịch sử của nước Đức đa dạng hơn, do sự thống nhất muộn của nước Đức và nhiều thay đổi về lãnh thổ, vì vậy không có cách nào thỏa đáng để theo dõi lịch sử trở lại sau năm 1870. Tuy nhiên, những ước tính mà chúng ta có cho giai đoạn sau năm 1870 cho thấy rõ những điểm tương đồng với Anh và Pháp, cũng như một số điểm khác biệt.

Hình 4.1

Vốn ở Đức, 1870–2010



Vốn quốc gia có giá trị 6,5 năm thu nhập quốc dân ở Đức vào năm 1910

(bao gồm khoảng 0,5 năm đầu tư ra nước ngoài [foreign capital]).

Điều đầu tiên cần chú ý là diễn biến tổng thể cũng tương tự: thứ nhất, đất nông nghiệp (Agricultural land) trong thời gian dài đã nhường chỗ cho bất động sản dân cư và thương mại, vốn công nghiệp và tài chính, và thứ hai, tỷ lệ vốn / thu nhập đã tăng đều đặn từ Thế chiến II. và dường như đang trên đường lấy lại mức mà nó đã đạt được trước những cú sốc năm 1914–1945 (xem Hình 4.1).

Lưu ý tầm quan trọng của đất nông nghiệp ở Đức vào cuối thế kỷ 19 đã làm cho trường hợp của người Đức giống người Pháp hơn người Anh (nông nghiệp vẫn chưa biến mất ở phía đông sông Rhine), và giá trị của tư bản công nghiệp cao hơn ở Pháp hoặc Anh. Ngược lại, Đức trước Chiến tranh thế giới I chỉ có tài sản nước ngoài bằng một nửa so với Pháp (khoảng 50% thu nhập quốc dân so với giá trị thu nhập một năm của Pháp) và chỉ bằng 1/4 so với Anh (có tài sản nước ngoài giá trị hai năm thu nhập quốc dân). Lý do chính cho điều này tất nhiên là Đức không có đế chế thuộc địa, một thực tế là nguồn gốc của một số căng thẳng chính trị và quân sự rất mạnh mẽ: ví dụ, hãy nghĩ đến các cuộc khủng hoảng ở Maroc năm 1905 và 1911, khi Kaiser tìm cách thách thức Quyền tối cao của Pháp ở Maroc. Sự cạnh tranh ngày càng cao giữa các cường quốc châu Âu về tài sản thuộc địa rõ ràng đã góp phần vào bầu không khí cuối cùng dẫn đến tuyên chiến vào mùa hè năm 1914: người ta không cần đăng ký tất cả các luận điểm của Lenin về Chủ nghĩa đế quốc, Giai đoạn cao nhất của Chủ nghĩa Tư bản (1916) để chia sẻ kết luận này.

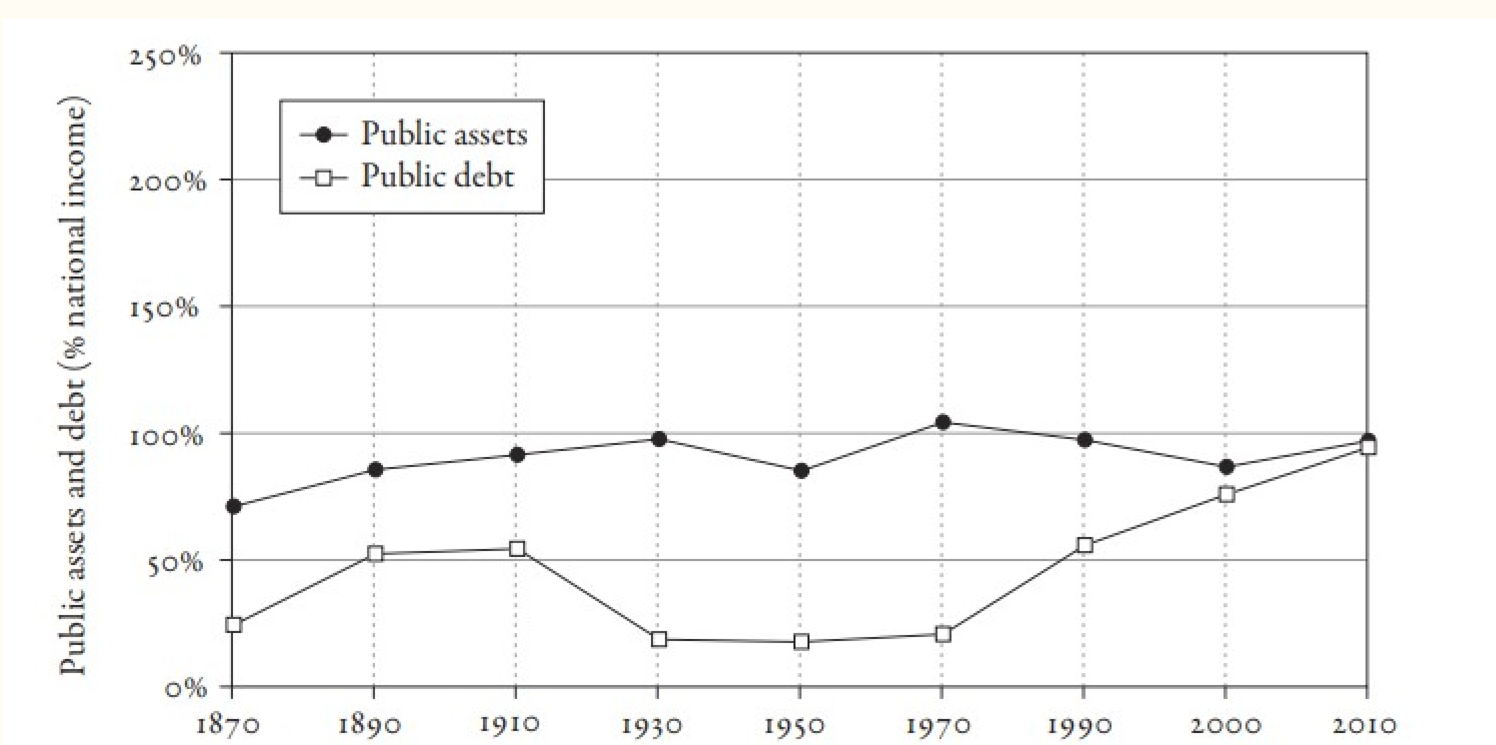
Cũng cần lưu ý Đức trong vài thập kỷ qua đã tích lũy được tài sản nước ngoài đáng kể nhờ thặng dư thương mại. Đến năm 2010, vị thế tài sản nước ngoài ròng của Đức gần bằng 50% thu nhập quốc dân (hơn một nửa trong số đó được tích lũy từ năm 2000). Đây là mức gần như tương đương với năm 1913. Đây là một số lượng nhỏ so với tài sản ở nước ngoài của Anh

và Pháp vào cuối thế kỷ 19, nhưng nó là đáng kể so với vị trí hiện tại của hai cường quốc thuộc địa cũ, mà gần bằng không. So sánh Hình 4.1 với Hình 3.1–2 cho thấy quỹ đạo của Đức, Pháp và Anh khác nhau như thế nào kể từ thế kỷ 19: ở một mức độ nhất định, chúng đã đảo vị trí tương ứng.

Về nợ công và sự phân chia giữa vốn nhà nước và tư nhân, quỹ đạo của Đức khá giống với người Pháp. Với mức lạm phát trung bình gần 17% từ năm 1930 đến năm 1950, có nghĩa là giá cả được nhân với hệ số 300 giữa những ngày đó (so với chỉ 100 ở Pháp), Đức là quốc gia đã nhấn chìm nợ công nhiều hơn bất kỳ quốc gia nào. trong lạm phát thế kỷ 20. Mặc dù thâm hụt lớn trong cả hai cuộc chiến tranh thế giới (nợ công trong thời gian ngắn vượt quá 100% GDP trong các năm 1918–1920 và 150% GDP trong các năm 1943–1944), lạm phát khiến cho cả hai trường hợp đều có thể giảm nợ rất nhanh xuống mức rất thấp: chỉ bằng 20% GDP vào năm 1930 và một lần nữa vào năm 1950 (xem Hình 4.2). Tuy nhiên, việc sử dụng lạm phát gây bất ổn dữ dội cho xã hội và nền kinh tế Đức, đặc biệt là trong thời kỳ siêu lạm phát những năm 1920, đến nỗi công chúng Đức đã tỏ thái độ chống lạm phát mạnh mẽ. Đó là lý do tại sao tình huống nghịch lý sau đây tồn tại ngày nay: Đức, quốc gia sử dụng lạm phát mạnh nhất để thoát khỏi nợ nần trong thế kỷ 20, từ chối bất kỳ sự gia tăng giá nào lớn hơn hơn 2% một năm, trong khi Anh, quốc gia mà chính phủ luôn trả các khoản nợ, thậm chí nhiều hơn mức hợp lý, có thái độ linh hoạt hơn và thấy không có gì sai khi cho phép ngân hàng trung ương mua một phần đáng kể nợ công của mình ngay cả khi nó có nghĩa là lạm phát cao hơn một chút.

Hình 4.2

Tài sản công ở Đức, 1870–2010



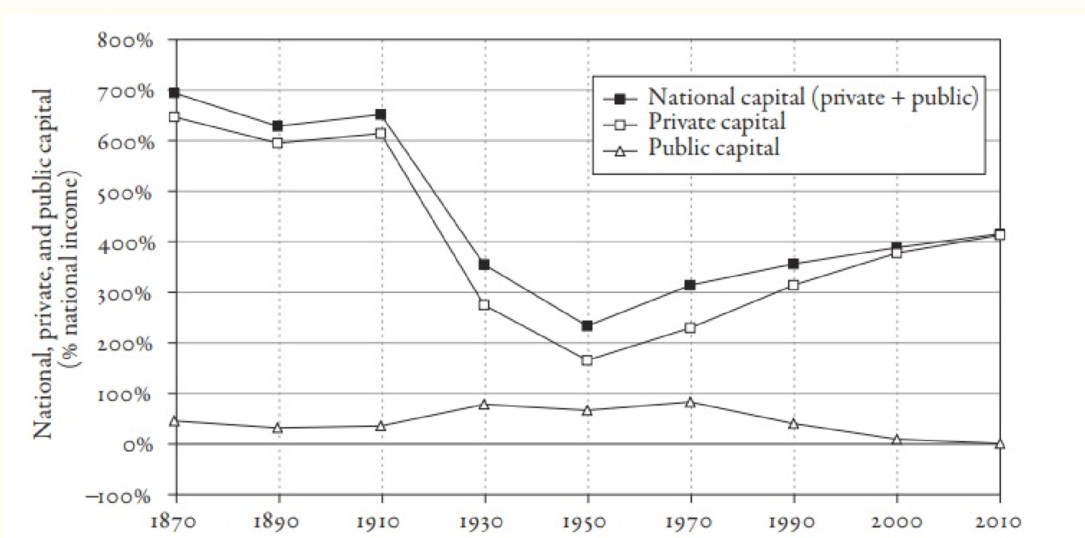
Nợ công có giá trị gần một năm thu nhập quốc dân ở Đức vào năm 2010

(tương đương với tài sản).

Về tích lũy tài sản công, trường hợp của Đức cũng tương tự như Pháp: chính phủ nắm giữ các vị trí lớn trong lĩnh vực ngân hàng và công nghiệp trong giai đoạn 1950–1980, sau đó bán bớt một phần các vị trí đó trong khoảng thời gian từ 1980 đến 2000, nhưng vẫn còn nắm giữ đáng kể. Ví dụ, bang Lower Saxony ngày nay sở hữu hơn 15% cổ phần (và 20% quyền biểu quyết, được đảm bảo bởi luật pháp, bất chấp sự phản đối từ Liên minh Châu Âu) của Volkswagen, nhà sản xuất ô tô hàng đầu Châu Âu và trong giai đoạn 1950–1980, khi nợ công gần bằng 0, vốn công gần bằng thu nhập quốc dân một năm ở Đức, so với chỉ hai năm của vốn tư nhân, vốn sau đó đứng ở mức rất thấp (xem Hình 4.3). Cũng giống như ở Pháp, chính phủ sở hữu 25–30% vốn quốc gia của Đức trong những thập kỷ tái thiết sau chiến tranh và phép màu kinh tế Đức. Cũng như ở Pháp, tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại sau năm 1970 và sự tích tụ nợ công (vốn bắt đầu từ trước khi thống nhất và tiếp tục kéo dài kể từ đó) đã dẫn đến sự thay đổi hoàn toàn trong vài thập kỷ qua. Tài sản công gần như bằng 0 vào năm 2010, và tài sản tư, tăng trưởng đều đặn kể từ năm 1950, chiếm gần như tất cả tài sản quốc gia.

Hình 4.3

Vốn tư và công ở Đức, 1870–2010



Năm 1970, vốn công có giá trị gần một năm thu nhập quốc dân.

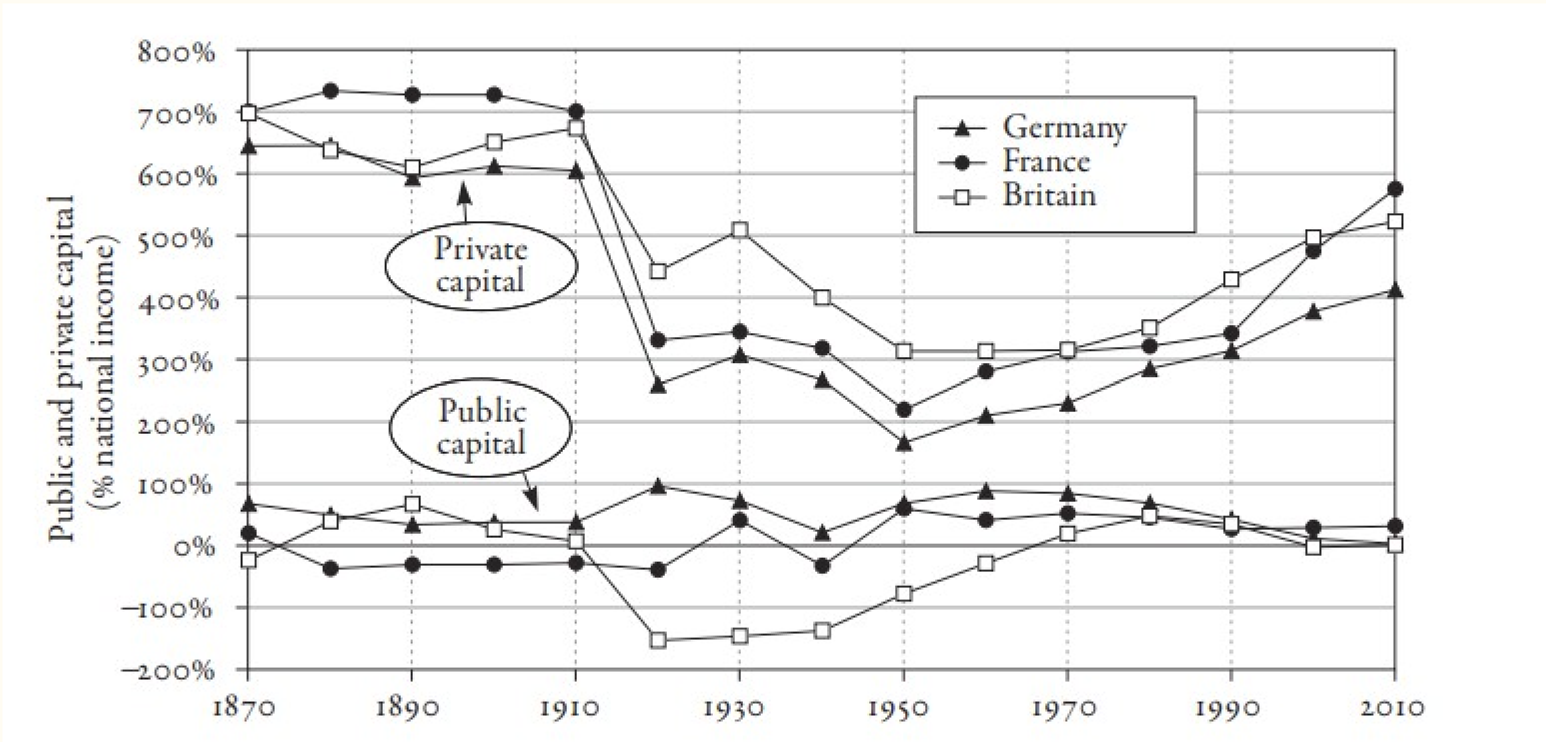
Tuy nhiên, có một sự khác biệt đáng kể giữa giá trị của vốn tư nhân ở Đức so với Pháp và Anh. Vốn tư nhân của Đức đã tăng lên rất nhiều kể từ sau Chiến tranh thế giới II: năm 1950 ở mức đặc biệt thấp (chỉ bằng 1.5 năm thu nhập quốc dân), nhưng ngày nay nó đã ở mức hơn bốn năm so với thu nhập quốc dân. Hình 4.4. Tuy nhiên, tài sản tư của Đức năm 2010 thấp hơn đáng kể so với tài sản tư ở Anh và Pháp: chỉ bằng bốn năm thu nhập quốc dân ở Đức so với năm hoặc sáu năm ở Pháp và Anh và hơn sáu năm ở Ý và Tây Ban Nha (như chúng ta sẽ thấy trong Chương 5). Với mức độ tiết kiệm cao của người Đức, mức độ giàu có thấp này của Đức so với các nước châu Âu khác ở một mức độ nào đó là một nghịch lý, có thể là nhất thời và có thể được giải thích như sau.

Yếu tố đầu tiên cần xem xét là giá bất động sản ở Đức thấp so với các nước châu Âu khác, điều này có thể được giải thích một phần là do sự tăng giá chóng mặt ở mọi nơi khác sau

năm 1990 đã được kiểm soát ở Đức do ảnh hưởng của thống nhất nước Đức, điều này đã mang lại một số lượng lớn nhà giá rẻ trên thị trường. Tuy nhiên, để giải thích sự chênh lệch trong dài hạn, chúng tôi cần các yếu tố lâu dài hơn, chẳng hạn như kiểm soát tiền thuê chặt chẽ hơn.

Hình 4.4

Vốn tư và công ở Châu Âu, 1870–2010



Sự biến động của vốn quốc gia ở Châu Âu trong thời gian dài phần lớn là do sự biến động của vốn tư nhân.

Trong mọi trường hợp, phần lớn khoảng cách giữa Đức một mặt với Pháp và Anh không phải bắt nguồn từ sự khác biệt về giá trị của nguồn cung nhà ở mà là do sự khác biệt về giá trị của các nguồn vốn trong nước khác, và chủ yếu là vốn. của các công ty (xem Hình 4.1). Nói cách khác, lỗ hổng phát sinh không phải do định giá bất động sản của Đức thấp mà là do định giá thị trường chứng khoán thấp của các công ty Đức. Nếu, trong việc đo lường tổng tài sản tư nhân, chúng tôi không sử dụng giá trị thị trường chứng khoán mà sử dụng giá trị sổ sách (thu được bằng cách trừ đi khoản nợ của một công ty khỏi giá trị tích lũy của các khoản đầu tư), thì nghịch lý của Đức sẽ biến mất: Tài sản tư nhân của Đức sẽ ngay lập tức tăng lên ngang bằng Pháp và Anh (từ năm đến sáu năm thu nhập quốc dân thay vì bốn năm). Những phức tạp này có vẻ như chỉ là vấn đề của kế toán nhưng trên thực tế lại mang tính chính trị cao.

Ở giai đoạn này, đủ để nói các giá trị thị trường thấp hơn của các công ty Đức dường như phản ánh đặc điểm của cái mà đôi khi được gọi là "chủ nghĩa tư bản Rhenish" hoặc "mô hình các bên liên quan", tức là mô hình kinh tế trong đó các công ty không chỉ được sở hữu. bởi các cổ đông mà còn bởi một số bên quan tâm khác được gọi là "các bên liên quan", bắt đầu từ đại diện của công nhân (những người ngồi trong ban giám đốc của các công ty Đức không chỉ với tư cách tham vấn mà còn là những người tham gia tích cực vào các cuộc thảo luận,

mặc dù họ có thể không phải là cổ đông), cũng như đại diện của chính quyền khu vực, hiệp hội người tiêu dùng, nhóm môi trường, v.v. Vấn đề ở đây không phải là lý tưởng hóa mô hình sở hữu xã hội được chia sẻ này, vốn có giới hạn của nó, mà chỉ cần lưu ý nó có thể có hiệu quả kinh tế ít nhất bằng chủ nghĩa tư bản thị trường Anglo-Saxon hoặc "mô hình cổ đông" (trong đó tất cả quyền lực về lý thuyết thuộc các cổ đông, dù trong thực tế, mọi thứ luôn phức tạp hơn), và đặc biệt khi quan sát mô hình các bên liên quan chắc chắn ngụ ý định giá thị trường thấp hơn nhưng không nhất thiết phải định giá xã hội thấp hơn. Cuộc tranh luận về các loại chủ nghĩa tư bản khác nhau đã nổ ra vào đầu những năm 1990 sau khi Liên Xô sụp đổ. Cường độ của nó sau đó suy yếu dần, một phần không nghi ngờ gì vì mô hình kinh tế Đức dường như mất dần đi trong những năm sau khi thống nhất (giữa 1998 và 2002 , Đức thường được xem như kẻ ốm yếu của châu Âu). Xét về tình hình sức khỏe tương đối tốt của Đức giữa cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu (2007–2012), không thể nghi ngờ cuộc tranh luận sẽ được hồi sinh trong những năm tới.

Thống nhất nước Đức hay tái thống nhất nước Đức là quá trình được khởi xướng bởi cuộc Cách mạng hòa bình tại Cộng hòa Dân chủ Đức năm 1989 và 1990, để nước này gia nhập Cộng hòa Liên bang Đức vào ngày 3 tháng 10 năm 1990. Sự thống nhất trở lại của Đức, được tổ chức vào ngày 3 tháng 10 như một ngày lễ quốc gia được gọi là "Ngày thống nhất nước Đức", nó chấm dứt hơn 45 năm chia cắt đất nước và dân tộc do hậu quả của Chiến tranh thế giới thứ hai và Chiến tranh Lạnh bởi sự xung đột ý thức hệ và quyền lợi giữa các nước thắng trận và hệ quả là 2 miền thù hận đối địch nhau.

Sau khi chiến tranh thế giới thứ hai chấm dứt tại châu Âu vào ngày 8 tháng 5 năm 1945 thì Đức bị chia cắt thành 4 phần rồi đến ngày 23 tháng 5 năm 1949 thì hình thành cục diện Tây và Đông tới hơn 41 năm sau, vào năm 1957, Saarland được phép gia nhập Cộng hoà Liên bang Đức từ Pháp, và vào ngày 3 tháng 10 năm 1990, khi 5 bang và thành phố Đông Berlin được tái lập của Cộng hoà Dân chủ Đức (GDR / Đông Đức) đã gia nhập Cộng hoà Liên bang Đức (FRG / Tây Đức), và thành phố Berlin được thống nhất thành một bang-thành phố đơn nhất. Sự bắt đầu quá trình thống nhất thành phố Berlin về mặt địa lý được công dân của Cộng hoà Dân chủ Đức gọi là die Wende (Bước ngoặt). Sự kết thúc của quá trình thống nhất được gọi là thống nhất Đức (tiếng Đức: Deutsche Einheit).

Việc tái thống nhất nước Đức bắt đầu vào mùa Hè năm 1989, khi Hungary đã quyết định (2 tháng 5) tháo dỡ phần trên lãnh thổ nước này khỏi Màn Sắt và mở cửa biên giới (23 tháng 8), khiến cho hàng ngàn người dân Đông Đức (11 tháng 9) chạy qua Tây Đức thông qua Hungary.



Bức tường Berlin sụp đổ (phân chia Đông Đức [XHCN] và Tây Đức [TBCN])

Cuộc khủng hoảng chính trị sau sự kiện Hungary đã dẫn đến các cuộc bầu cử tự do và dân chủ đầu tiên trong vòng gần 41 năm qua của Cộng hoà Dân chủ Đức vào ngày 18 tháng 3 năm 1990 cũng như các cuộc thương lượng giữa Đông Đức và Tây Đức đưa đến Hiệp định thống nhất, còn các cuộc thương lượng giữa Cộng hoà Dân chủ Đức và Cộng hoà Liên bang Đức và 4 cường quốc chiếm đóng lại mang đến “Hiệp định 2 cộng 4” (Hiệp định giải pháp cuối cùng về nước Đức) trao đầy đủ chủ quyền cho nhà nước Đức thống nhất, hai nửa nước Đức vẫn bị ràng buộc bởi một số giới hạn như một nước bị chiếm đóng hậu thế chiến II. Nước Đức thống nhất là thành viên của Cộng đồng châu Âu (sau này là Liên minh châu Âu) và NATO.

Đức bị phân chia bởi 4 cường quốc



Những cú sốc với Vốn trong thế kỷ 20

Tôi đã trình bày cái nhìn đầu tiên về sự phát triển chung của tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia công - tư trong thời gian dài, tôi phải quay lại câu hỏi về niên đại và đặc biệt cố gắng tìm hiểu những lý do trước tiên cho sự sụp đổ của tỷ lệ vốn / thu nhập trong suốt thế kỷ 20 và sau đó phục hồi ngoạn mục.

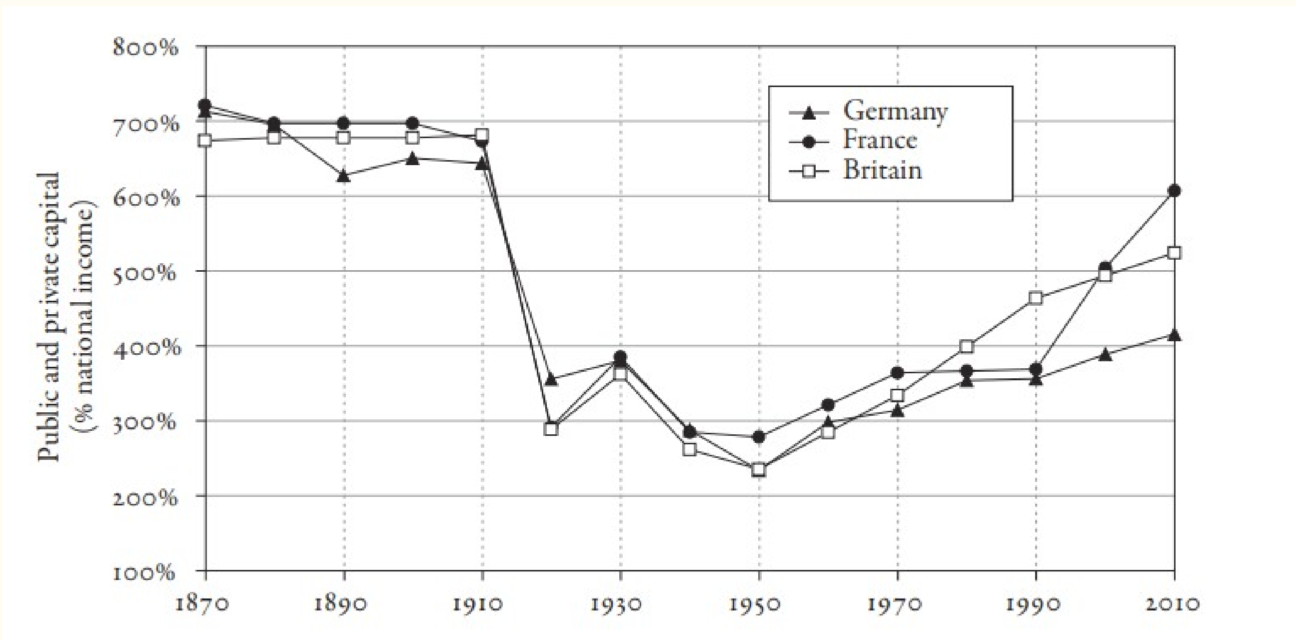
Trước hết, hãy lưu ý đây là một hiện tượng ảnh hưởng đến tất cả các nước châu Âu. Tất cả các nguồn hiện có chỉ ra những thay đổi quan sát được ở Anh, Pháp và Đức (cùng vào năm 1910 và một lần nữa vào năm 2010 chiếm hơn 2/3 GDP của Tây Âu và hơn một nửa GDP của toàn Châu Âu) là đại diện cho toàn bộ lục địa: dù có sự khác biệt thú vị giữa các quốc gia, nhưng mô hình tổng thể là giống nhau. Đặc biệt, tỷ lệ vốn / thu nhập ở Ý và Tây Ban Nha đã tăng khá mạnh kể từ năm 1970, thậm chí còn mạnh hơn ở Anh và Pháp, và dữ liệu lịch sử có sẵn cho thấy tỷ lệ là sáu hoặc bảy năm thu nhập quốc dân khi bước sang thế kỷ 20. Các ước tính có sẵn cho Bỉ, Hà Lan và Áo cho thấy một mô hình tương tự.

Tiếp theo, chúng ta phải nhấn mạnh vào thực tế sự sụt giảm tỷ lệ vốn / thu nhập từ năm 1914 đến năm 1945 chỉ được giải thích ở một mức độ hạn chế do sự tàn phá vật chất của vốn (các tòa nhà, nhà máy, cơ sở hạ tầng, v.v.) do hai cuộc chiến tranh thế giới. Ở Anh, Pháp và Đức, giá trị của vốn quốc gia nằm trong khoảng từ sáu năm rưỡi đến bảy năm thu nhập quốc dân vào năm 1913 và giảm xuống còn khoảng hai năm rưỡi vào năm 1950: một sự sụt giảm lớn với hơn bốn năm thu nhập quốc dân. (xem Hình 4.4 và 4.5). Chắc chắn, đã có sự tàn phá vật chất đáng kể đối với vốn, đặc biệt ở Pháp trong Thế chiến I (trong đó vùng đông bắc của đất nước, tiền tuyến, bị tàn phá nặng nề) và ở cả Pháp và Đức trong Thế chiến II do ném

bom lớn vào năm 1944–1945 (mặc dù thời gian tham chiến ngắn hơn trong Thế chiến I, nhưng sức hủy diệt lớn hơn đáng kể). Nhìn chung, nguồn vốn trị giá gần một năm thu nhập quốc dân đã bị phá hủy ở Pháp (chiếm 1/5 đến 1/4 tổng mức suy giảm tỷ lệ vốn / thu nhập), và một năm rưỡi ở Đức (hoặc khoảng 1/3 của tổng số lần suy giảm). Mặc dù những thiệt hại là khá đáng kể, nhưng rõ ràng chúng chỉ giải thích được một phần nhỏ trong tổng mức sụt giảm, ngay cả ở hai quốc gia bị ảnh hưởng trực tiếp nhất bởi các cuộc xung đột. Ở Anh, sự tàn phá vật chất ít hơn - không đáng kể trong Chiến tranh thế giới I và dưới 10% thu nhập quốc dân do Đức ném bom trong Thế chiến II - nhưng vốn quốc gia đã giảm bốn năm so với thu nhập quốc dân (hoặc hơn 40 lần thiệt hại do phá hủy vật chất), nhiều như ở Pháp và Đức.

Hình 4.5

Vốn quốc gia ở Châu Âu, 1870–2010



Vốn quốc gia (tổng vốn công và vốn tư) có giá trị từ hai đến ba năm thu nhập quốc dân ở châu Âu vào năm 1950.

Trên thực tế, những cú sốc về ngân sách và chính trị của hai cuộc chiến tranh tỏ ra có sức tàn phá lớn đối với vốn hơn là tác động của chính nó. Ngoài sự tàn phá vật chất, các yếu tố chính giải thích cho sự sụt giảm chóng mặt của tỷ lệ vốn / thu nhập từ năm 1913 đến năm 1950 một mặt là sự sụp đổ của danh mục đầu tư nước ngoài và tỷ lệ tiết kiệm rất thấp đặc trưng của thời điểm đó (hai yếu tố này tổng hợp lại, cộng với sự phá hủy vật chất, giải thích cho 2/3 đến 3/4 sự sụt giảm) và mặt khác là giá tài sản thấp thu được trong bối cảnh chính trị mới sau chiến tranh của quyền sở hữu và quy định hỗn hợp (chiếm từ 1/4 đến 1/3).

Tôi đã đề cập đến tầm quan trọng của tổn thất với tài sản nước ngoài, đặc biệt là ở Anh, nơi vốn nước ngoài ròng giảm từ thu nhập quốc dân trong hai năm trước Thế chiến I xuống mức hơi âm vào những năm 1950. Do đó, tổn thất của Anh đối với danh mục đầu tư quốc tế của mình lớn hơn đáng kể so với tổn thất của Pháp hoặc Đức do phá hủy vật chất vốn trong nước, và những tổn thất này nhiều hơn mức độ tàn phá vật chất tương đối thấp trên đất Anh.

Sự suy giảm của vốn nước ngoài một phần bắt nguồn từ việc trưng thu do cách mạng và quá trình phi thực dân hóa (hãy nghĩ đến các khoản vay của Nga mà nhiều người tiết kiệm của Pháp đã đăng ký thời Belle Époque và những người Bolshevik từ chối trả vào năm 1917, hoặc việc quốc hữu hóa kênh đào Suez bởi Nasser vào năm 1956, trước sự thất vọng của các cổ đông Anh và Pháp, những người sở hữu kênh đào và đã thu tiền cổ tức và tiền bản quyền trên nó từ năm 1869) và hơn nữa là tỷ lệ tiết kiệm rất thấp được quan sát thấy ở các nước châu Âu khác nhau từ năm 1914 đến năm 1945, khiến những người tiết kiệm của Anh và Pháp (và ở mức độ thấp hơn ở Đức) dần bán bớt tài sản ở nước ngoài của họ. Do tăng trưởng thấp và liên tục suy thoái, giai đoạn 1914–1945 là một thời kỳ đen tối với tất cả người dân châu Âu, nhưng đặc biệt là đối với những người giàu có, những người có thu nhập giảm đáng kể so với thời Belle Époque. Do đó, tỷ lệ tiết kiệm tư nhân tương đối thấp (đặc biệt là nếu chúng ta trừ đi số tiền sửa chữa và thay thế tài sản bị cất giữ), và do đó, một số người đã chọn duy trì mức sống của mình bằng cách bán dần một phần vốn. Hơn nữa, khi cuộc khủng hoảng xảy ra vào những năm 1930, nhiều người sở hữu cổ phiếu và trái phiếu đã bị thiệt hại.

Hơn nữa, số tiền tiết kiệm hạn chế của tư nhân đã bị hấp thụ phần lớn bởi thâm hụt công khổng lồ, đặc biệt là trong các cuộc chiến tranh: tiết kiệm quốc gia, tổng tiết kiệm tư nhân và công, ở Anh, Pháp và Đức rất thấp trong khoảng thời gian từ năm 1914 đến năm 1945. Người tiết kiệm cho chính phủ của họ vay ồ ạt, trong một số trường hợp, bán tài sản nước ngoài của họ, cuối cùng chỉ bị lạm phát chiếm đoạt, rất nhanh chóng ở Pháp và Đức và chậm hơn ở Anh, điều này tạo ra ảo tưởng tài sản tư nhân ở Anh sẽ tốt hơn vào năm 1950 so với tài sản tư nhân trên lục địa. Trên thực tế, sự giàu có quốc gia bị ảnh hưởng như nhau ở cả hai nơi (xem Hình 4.4 và 4.5). Đôi khi các chính phủ vay trực tiếp từ nước ngoài: đó là cách Hoa Kỳ đi từ vị thế tiêu cực trước Thế chiến I sang vị thế tích cực vào những năm 1950. Nhưng ảnh hưởng đến sự giàu có quốc gia của Anh và Pháp là như nhau.

Cuối cùng, sự sụt giảm tỷ lệ vốn / thu nhập từ năm 1913 đến năm 1950 là lịch sử tự sát của châu Âu, và đặc biệt là hành vi chết chóc của các nhà tư bản châu Âu.

Tuy nhiên, lịch sử chính trị, quân sự và ngân sách sẽ không đầy đủ một cách đáng tiếc, nếu chúng ta không nhấn mạnh vào thực tế mức thấp của tỷ lệ vốn / thu nhập sau Thế chiến II về một mặt nào đó là một điều tích cực, trong đó nó phản ánh một phần là sự lựa chọn chính sách có chủ ý nhằm giảm — ít nhiều có ý thức và ít nhiều hiệu quả — giá trị thị trường của tài sản và sức mạnh kinh tế của chủ sở hữu chúng. Cụ thể, giá trị bất động sản và cổ phiếu đã giảm xuống mức thấp trong lịch sử vào những năm 1950 và 1960 so với giá hàng hóa và dịch vụ, và điều này giải thích cho việc giải thích tỷ lệ vốn / thu nhập thấp. Hãy nhớ tất cả các dạng của cải đều được đánh giá theo giá thị trường tại một thời điểm nhất định. Điều này dẫn đến một yếu tố của sự tùy tiện (thị trường thường thất thường), nhưng đó là

phương pháp duy nhất mà chúng ta có để tính lượng vốn quốc gia: làm thế nào khác người ta có thể thêm hàng ha đất nông nghiệp, mét vuông bất động sản và lò cao?

Trong thời kỳ sau chiến tranh, giá nhà ở đứng ở mức thấp lịch sử, chủ yếu là do các chính sách kiểm soát tiền thuê nhà được áp dụng ở hầu khắp mọi nơi trong thời kỳ lạm phát cao như đầu những năm 1920 và đặc biệt là những năm 1940. Giá thuê tăng ít hơn so với các mức giá khác. Nhà ở trở nên ít đắt hơn đối với người thuê nhà, trong khi chủ nhà kiếm được ít hơn trên tài sản của họ, do đó giá bất động sản giảm. Tương tự, giá trị công ty, tức là giá trị của cổ phiếu được niêm yết và cổ phiếu của các công ty hợp danh, đã giảm xuống mức tương đối thấp trong những năm 1950 và 1960. Không chỉ niềm tin vào thị trường chứng khoán bị lung lay mạnh bởi cuộc suy thoái và quốc hữu hóa thời kỳ hậu chiến, mà các chính sách mới về quản lý tài chính và thuế đối với cổ tức và lợi nhuận đã được thiết lập, giúp giảm bớt quyền lực của những người nắm giữ cổ phiếu và giá trị cổ phiếu của họ.

Các ước tính chi tiết cho Anh, Pháp và Đức cho thấy giá bất động sản và cổ phiếu thấp sau Thế chiến II chiếm một tỷ lệ không đáng kể, chỉ là thiểu số trong tỷ lệ vốn / thu nhập giảm từ năm 1913 đến năm 1950: từ 1/4 đến 1/3 của sự sụt giảm tùy thuộc vào quốc gia, trong khi các tác động về khối lượng (tỷ lệ tiết kiệm quốc gia thấp, mất mát tài sản nước ngoài, phá sản) chiếm 2/3 đến 3/4 của sự sụt giảm. Tương tự, như tôi sẽ trình bày trong chương tiếp theo, sự phục hồi rất mạnh của giá bất động sản và thị trường chứng khoán trong những năm 1970 và 1980 và đặc biệt là những năm 1990 và 2000 giải thích một phần đáng kể sự phục hồi của tỷ lệ vốn / thu nhập, mặc dù vẫn ít quan trọng hơn so với tác động về khối lượng.

Vốn ở Mỹ: Ổn định hơn Châu Âu

Trước khi nghiên cứu chi tiết hơn về sự phục hồi của tỷ lệ vốn / thu nhập trong nửa sau của thế kỷ 20 và phân tích triển vọng cho thế kỷ 21, bây giờ tôi muốn vượt ra khỏi châu Âu để xem xét các hình thức và mức độ lịch sử của vốn ở Mỹ.

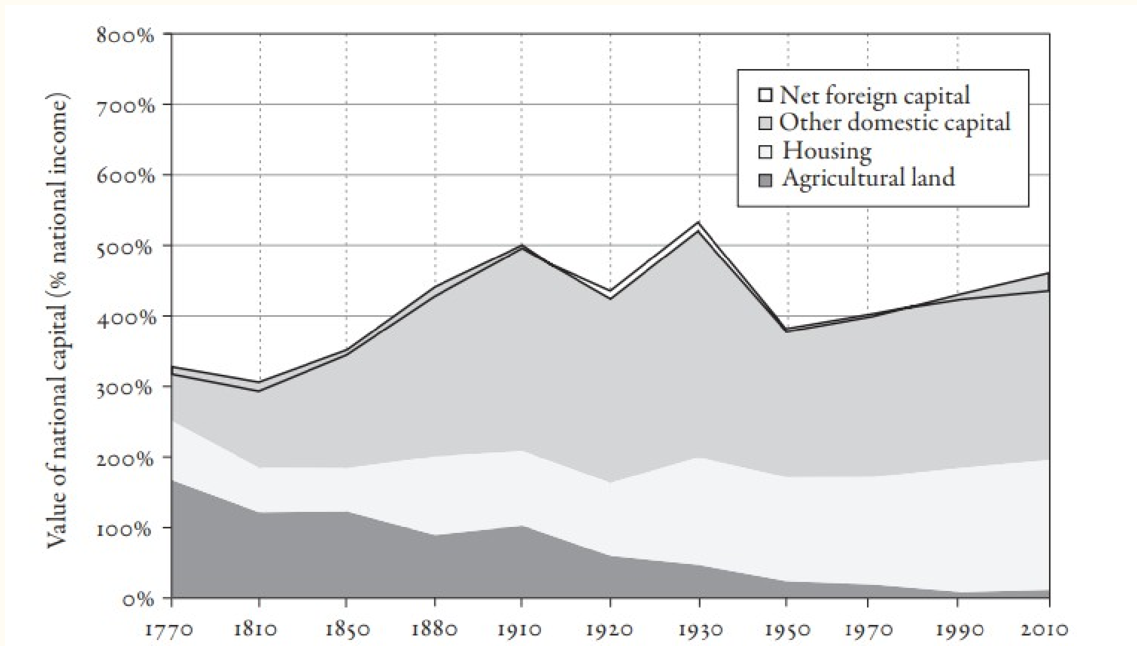
Một số sự kiện nổi bật rõ ràng. Đầu tiên, Châu Mỹ là Tân thế giới, nơi vốn có tầm quan trọng thấp hơn so với Thế giới cũ, nghĩa là lục địa già - Châu Âu. Chính xác hơn, giá trị của vốn quốc gia, dựa trên nhiều ước tính đương thời mà tôi đã thu thập và so sánh, đối với các nước khác, chỉ bằng hơn ba năm thu nhập quốc dân vào khoảng thời gian Hoa Kỳ giành được độc lập, trong giai đoạn 1770–1810. Đất canh tác có giá trị từ 1 đến 1.5 năm thu nhập quốc dân (xem Hình 4.6). Mặc dù vậy, có điều không chắc chắn là tỷ lệ vốn / thu nhập ở các thuộc địa của Tân Thế giới thấp hơn nhiều so với Anh hoặc Pháp, nơi vốn quốc gia có giá trị khoảng bảy năm thu nhập quốc dân, trong đó đất canh tác chiếm gần bốn năm (xem Hình 3.1 và 3.2).

Điểm cốt yếu là số ha trên một người rõ ràng là lớn hơn nhiều ở Bắc Mỹ so với châu Âu. Về khối lượng, vốn bình quân đầu người do đó cao hơn ở Hoa Kỳ. Thật vậy, có nhiều đất đến nỗi

giá trị thị trường của nó rất thấp: bất kỳ ai cũng có thể sở hữu số lượng lớn, và do đó nó không đáng bao nhiêu. Nói cách khác, tác động của giá cả hơn là đối trọng với tác động về khối lượng: khi khối lượng của một loại vốn nhất định vượt quá ngưỡng nhất định, giá của nó chắc chắn sẽ giảm xuống mức thấp đến mức tích của giá cả và khối lượng, tức là giá trị. của vốn, sẽ thấp hơn nếu khối lượng nhỏ hơn.

Hình 4.6

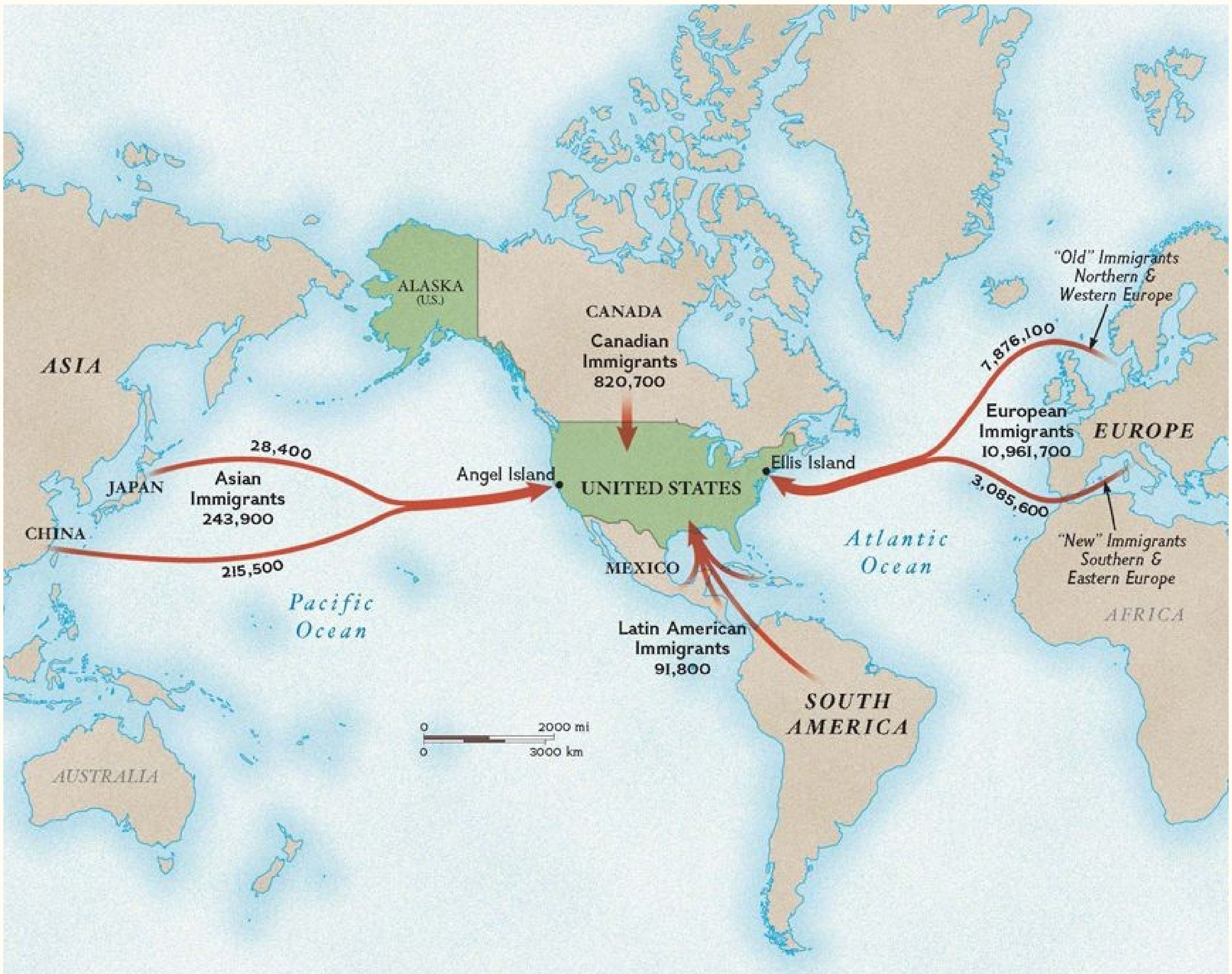
Vốn tại Hoa Kỳ, 1770–2010



Vốn quốc gia có giá trị ba năm thu nhập quốc dân ở Hoa Kỳ vào năm 1770 (bao gồm 1,5 năm đất nông nghiệp).

Sự chênh lệch đáng kể giữa giá đất ở Tân Thế giới và Châu Âu vào cuối thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19 được xác định bởi tất cả các nguồn hiện có liên quan đến việc mua và thừa kế đất đai (chẳng hạn như hồ sơ chứng thực và di chúc).

Hơn nữa, các loại vốn khác - nhà ở và vốn trong nước khác - cũng tương đối ít quan trọng hơn trong thời kỳ thuộc địa và trong những năm đầu của nước cộng hòa Mỹ (so với châu Âu). Lý do cho điều này là khác nhau, nhưng thực tế là không đáng ngạc nhiên. Những người mới đến, chiếm một tỷ lệ rất lớn dân số Hoa Kỳ, không vượt Đại Tây Dương với vốn liếng nhà cửa, công cụ hoặc máy móc, và phải mất thời gian để tích lũy thu nhập quốc dân tương đương vài năm vào bất động sản và vốn kinh doanh.



Các hướng di cư đến Mỹ thế kỷ 19

Không nhầm lẫn: tỷ lệ vốn / thu nhập thấp ở Mỹ phản ánh sự khác biệt cơ bản trong cơ cấu bất bình đẳng xã hội so với châu Âu. Thực tế là tổng của cải chỉ bằng ba năm thu nhập quốc dân ở Hoa Kỳ so với hơn bảy năm ở châu Âu cho thấy một cách rất cụ thể ảnh hưởng của địa chủ và tài sản tích lũy ít quan trọng hơn ở Tân Thế giới. Với một vài năm làm việc, những người mới đến đã có thể thu hẹp khoảng cách ban đầu giữa họ và những người tiền nhiệm giàu có hơn - hoặc bằng bất cứ giá nào cũng có thể thu hẹp khoảng cách giàu nghèo nhanh hơn so với châu Âu.

Năm 1840, Tocqueville ghi nhận khá chính xác "số lượng gia tài lớn [ở Hoa Kỳ] là khá ít, và vốn vẫn khan hiếm," và ông xem đây là một lý do hiển nhiên cho tinh thần dân chủ mà theo quan điểm của ông đã thống trị ở đó. Ông nói thêm, như quan sát của ông cho thấy, tất cả những điều này là hệ quả của giá đất nông nghiệp thấp: "Ở Mỹ, đất có giá rất thấp và bất kỳ ai cũng có thể dễ dàng trở thành chủ đất." Ở đây, chúng ta có thể thấy lý tưởng của Jeffersonian về một xã hội của những chủ đất nhỏ, tự do và bình đẳng.

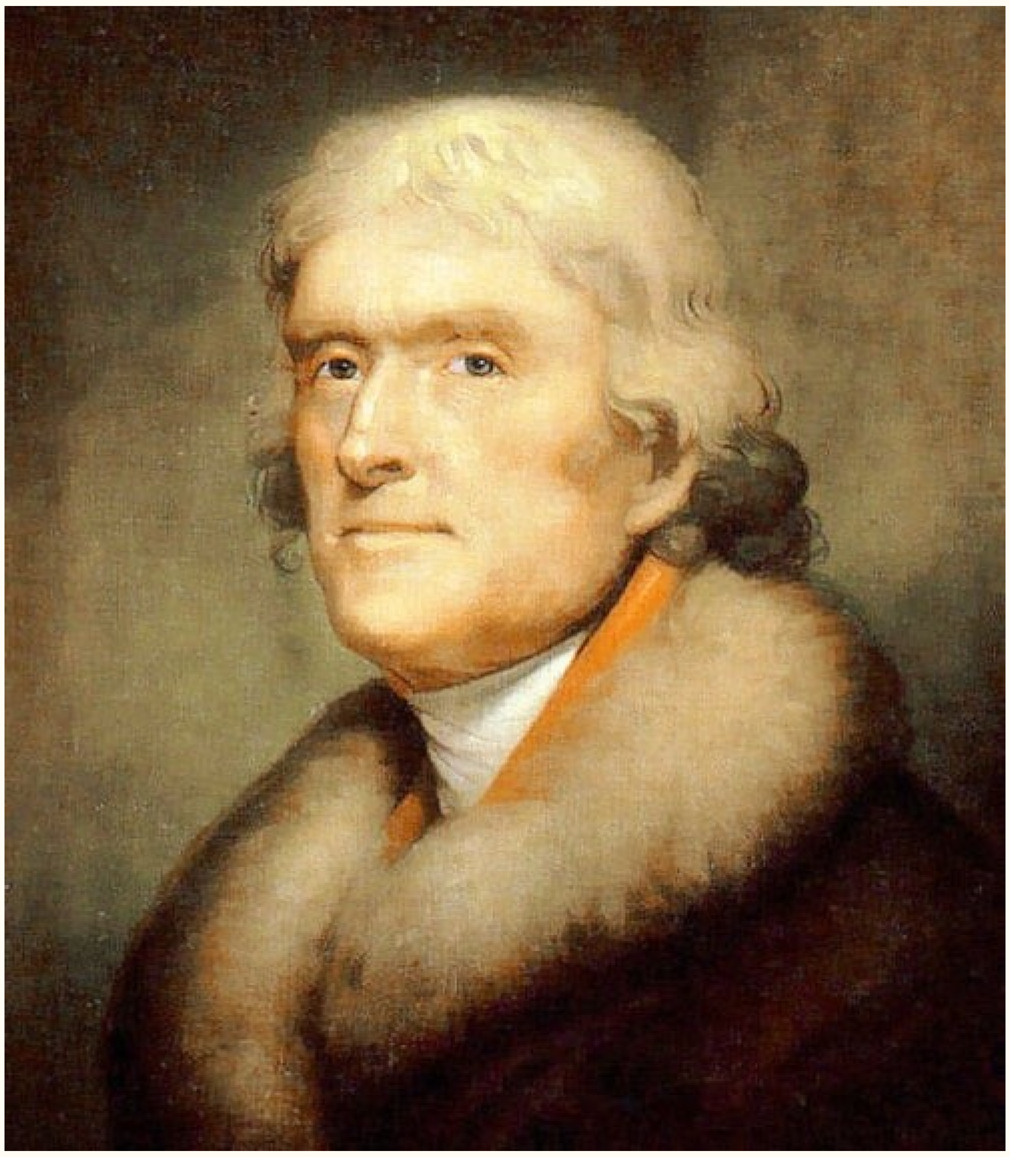
Jeffersonian là liên quan tới, hay có đặc điểm của Thomas Jefferson, những nguyên tắc hay học thuyết của ông.

Thomas Jefferson (13/4/1743–4/7/1826) là tổng thống thứ 3 của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, người sáng lập ra Đảng Dân chủ-Cộng hòa Hoa Kỳ và một nhà triết học chính trị có ảnh

hưởng lớn, một trong những người theo chủ nghĩa tự do nhiệt thành nhất thời cận đại. Ông sinh tại Shadwell, tiểu bang Virginia, lúc đó còn là vùng biên giới hoang vu, trong một gia đình kĩ sư gốc Anh. Thuở nhỏ, ông học ở quê nhà, rồi sau đó vào trường Đại học William & Mary (1760–1762). Năm 23 tuổi, ông trở thành luật sư, 7 năm sau, ông thôi hành nghề với một tài sản kha khá và với mối ác cảm sâu sắc với giới luật sư, ông sống cuộc đời của một nhà quý tộc nông thôn độc lập.

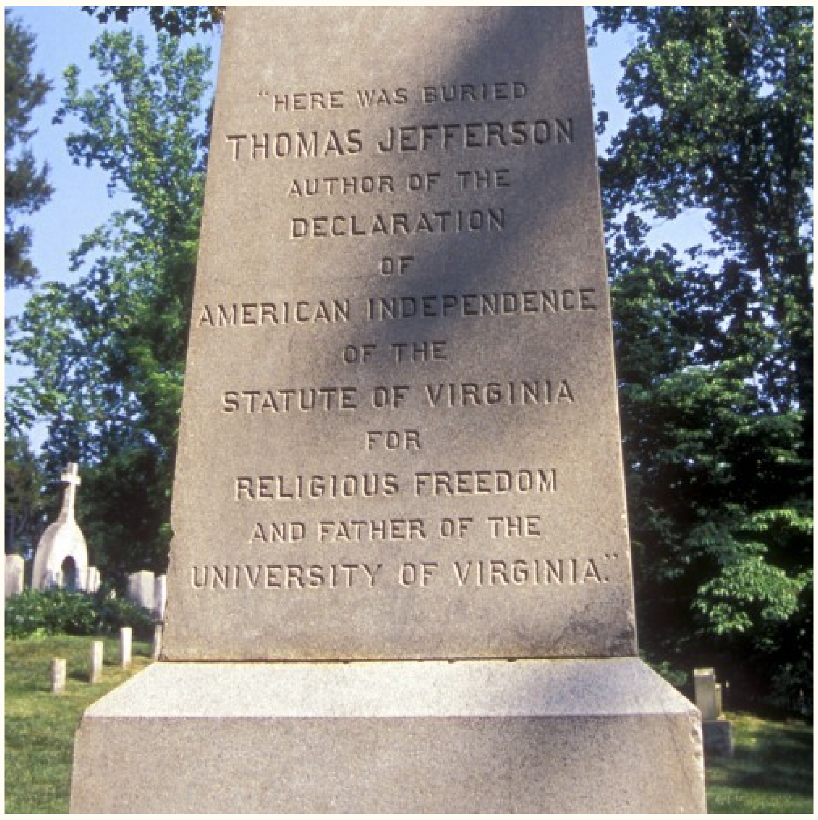
Tuy nhiên, sự quan tâm đến các vấn đề xã hội của Jefferson không cho phép ông hưởng thú ẩn dật. Ông được cử làm thành viên Viện đại biểu bang Virginia, và khi các vấn đề thuộc địa trở nên gay gắt, ông đóng vai trò tích cực ngày càng tăng trong phong trào đấu tranh giành độc lập. Những kiến nghị của Jefferson trong đoàn đại biểu Virginia với Hội nghị lục địa được công bố trong quyển sách nhỏ tựa đề "Quan điểm tóm tắt về các quyền của nước Mỹ", đã đưa ông lên vị trí một trong những nhà lãnh đạo cách mạng hàng đầu. Ông được cử đi công tác đặc biệt ở Anh, và tại Mỹ được các cộng sự chọn để dự thảo bản Tuyên ngôn Độc lập năm 1776.

Từ bỏ ghế đại biểu ở Quốc hội, Jefferson quay ra quan tâm đến việc xây dựng một bản hiến pháp cho quê hương Virginia. Nhiều tư tưởng của ông tập trung trong văn kiện đó, và nhiều ý tưởng khác được thể hiện trong các đạo luật ban hành những năm sau đấy. Năm 1779, Jefferson được bầu làm thống đốc bang Virginia và giữ chức vụ này cho đến năm 1781. Năm 1783, trở lại tham gia Quốc hội một lần nữa, ông đứng đầu ủy ban được cử ra để xem xét hiệp ước hòa bình với Anh. Năm kế ông được cử làm công sứ đại diện cho chính phủ Mỹ non trẻ ở Pháp và đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.



Từ năm 1789, với tư cách là ngoại trưởng Mỹ trong nội các của Tổng thống George Washington, ông đã công bố tư tưởng dân chủ mà dựa vào đó Đảng Dân chủ Hoa Kỳ được xây dựng, điều này đã đưa đến việc Jefferson đắc cử Tổng thống Mỹ năm 1800. Sau 2 nhiệm kì, ông rút lui và cống hiến những năm cuối đời cho việc thiết lập trường Đại học Virginia, được ông xem là một trong những công trình quan trọng nhất của mình.

Jefferson mất ngày 4 tháng 7 năm 1826 ở Monticello, gần Charlottesville, tại căn nhà tự ông xây cất, cùng một ngày với John Adams, hưởng thọ 83 tuổi. Trên mộ bia được ông chọn từ trước, có mang dòng chữ: “Đây là nơi an nghỉ cuối cùng của Thomas Jefferson, tác giả của bản Tuyên ngôn Độc lập Mỹ, của Đạo luật Virginia về tự do tín ngưỡng, và cha đẻ của trường Đại học Virginia.”



Mọi thứ sẽ thay đổi trong suốt thế kỷ 19. Tỷ trọng nông nghiệp trong sản lượng giảm đều đặn và giá trị đất canh tác cũng giảm, như ở châu Âu. Nhưng Hoa Kỳ đã tích lũy được một lượng dự trữ bất động sản và tư bản công nghiệp đáng kể, do đó vốn quốc gia gần bằng năm năm thu nhập quốc dân vào năm 1910, so với ba năm 1810. Khoảng cách với châu Âu vẫn còn, nhưng nó đã thu hẹp một nửa. (xem Hình 4.6). Hoa Kỳ đã trở thành nước tư bản, nhưng sự giàu có tiếp tục có ít ảnh hưởng hơn thời Belle Époque Châu Âu, ít nhất là nếu chúng ta xem xét toàn bộ lãnh thổ rộng lớn của Hoa Kỳ. Nếu chúng ta giới hạn tầm nhìn về Bờ biển phía Đông, khoảng cách vẫn nhỏ hơn. Trong bộ phim viễn tưởng Titanic, đạo diễn James Cameron đã mô tả cấu trúc xã hội của năm 1912. Ông đã chọn cách làm cho những người Mỹ giàu có xuất hiện cũng thịnh vượng - và kiêu ngạo - như các đối tác châu Âu của họ: ví dụ, Hockley đáng ghét, người muốn đưa cô gái trẻ Rose đến Philadelphia để kết hôn với cô ấy. (Một cách dũng cảm, cô ấy từ chối bị coi là tài sản và trở thành Rose Dawson.) Tiểu thuyết của Henry James lấy bối cảnh ở Boston và New York từ năm 1880 đến 1910 cũng cho thấy các nhóm xã hội trong đó bất động sản, công nghiệp và tài chính chiếm phần lớn. như trong tiểu thuyết châu Âu: thời thế đã thực sự thay đổi kể từ sau Chiến tranh Cách mạng, khi Hoa Kỳ vẫn còn là một vùng đất thiếu vốn.

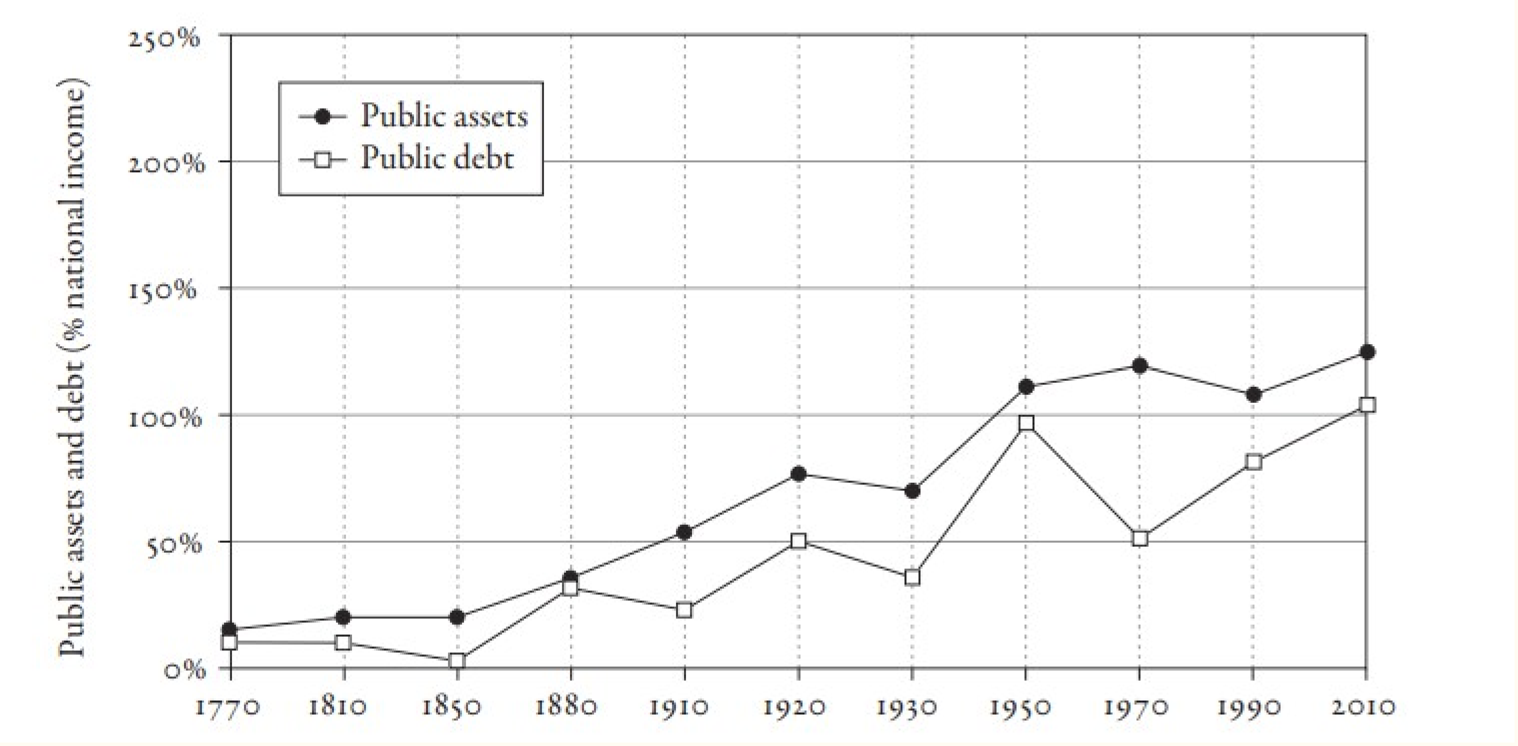


Rose Dawson trong Titanic

Các cú sốc của thế kỷ 20 đã tấn công nước Mỹ với ít bạo lực hơn nhiều so với châu Âu, do đó tỷ lệ vốn / thu nhập vẫn ổn định hơn nhiều: nó dao động trong khoảng 4 đến 5 năm thu nhập quốc dân từ năm 1910 đến năm 2010 (xem Hình 4.6), trong khi ở châu Âu nó giảm từ hơn bảy năm xuống dưới ba năm trước khi tăng trở lại lên năm hoặc sáu (xem Hình 3.1–2).

Hình 4.7

Tài sản công ở Hoa Kỳ, 1770–2010



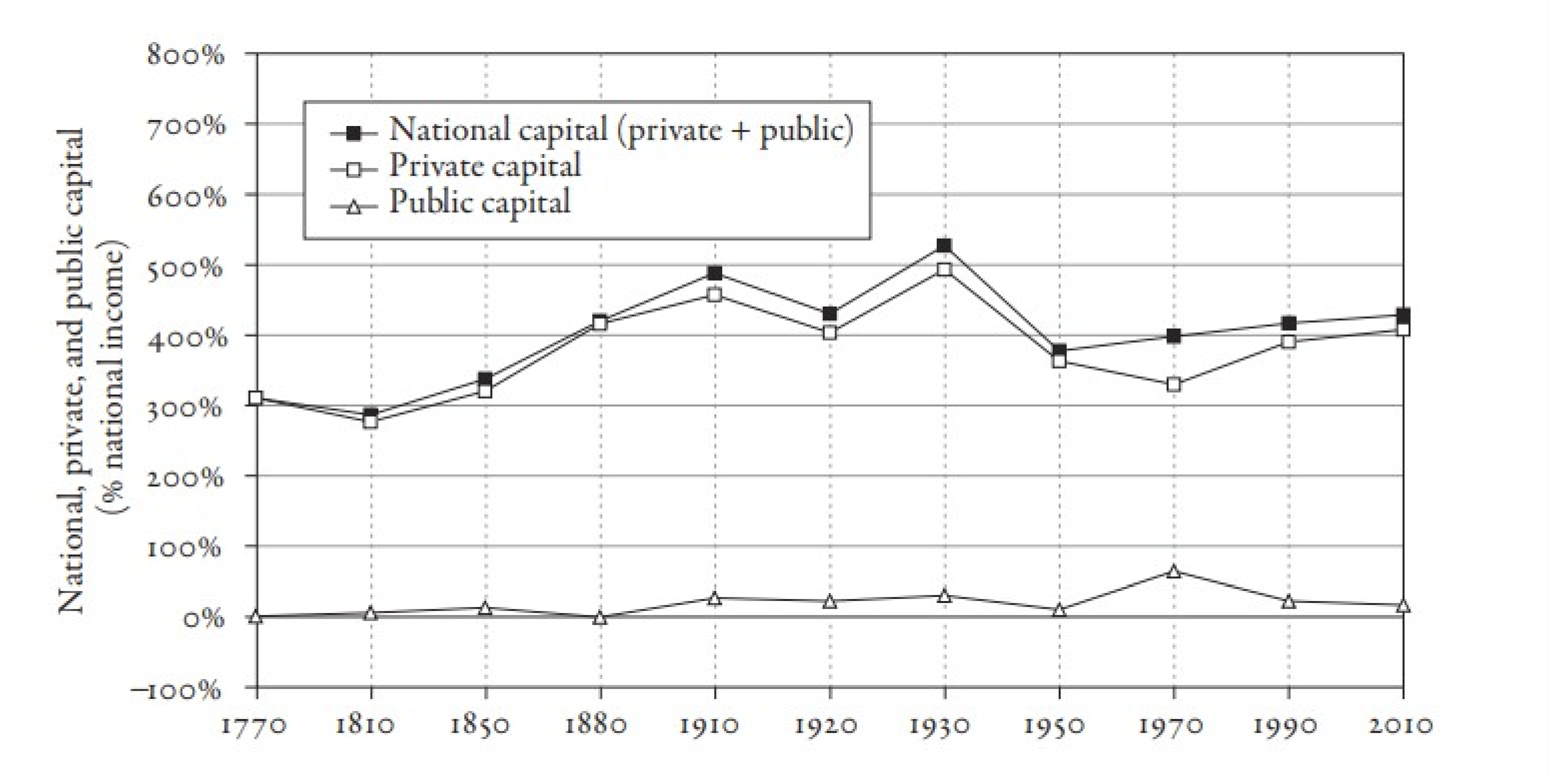
Nợ công có giá trị bằng một năm thu nhập quốc dân ở Hoa Kỳ vào năm 1950

(gần bằng tài sản).

Chắc chắn, vận may của Hoa Kỳ cũng bị ảnh hưởng bởi các cuộc khủng hoảng 1914–1945. Nợ công tăng mạnh ở Hoa Kỳ do chi phí chiến tranh, đặc biệt là trong Thế chiến II, và điều này đã ảnh hưởng đến việc tiết kiệm quốc gia trong một thời kỳ kinh tế bất ổn: sự hưng phấn của những năm 1920 đã nhường chỗ cho sự suy thoái của những năm 1930. (Cameron nói với chúng ta Hockley ngốc nghếch tự tử vào tháng 10 năm 1929.) Hơn nữa, dưới thời Franklin D. Roosevelt, Hoa Kỳ đã áp dụng các chính sách được thiết kế để giảm ảnh hưởng của vốn tư nhân, chẳng hạn như kiểm soát tiền thuê nhà, giống như ở châu Âu. Sau Thế chiến II, giá bất động sản và cổ phiếu đứng ở mức thấp lịch sử. Khi nói đến thuế lũy tiến, Hoa Kỳ đã đi xa hơn nhiều so với châu Âu, có thể chứng tỏ mục tiêu giảm thiểu bất bình đẳng còn nhiều hơn là xóa bỏ tài sản tư nhân. Không có chính sách quốc hữu hóa sâu rộng nào được thực hiện, mặc dù các khoản đầu tư công lớn đã được khởi xướng từ những năm 1930 và 1940, đặc biệt là vào cơ sở hạ tầng. Lạm phát và tăng trưởng cuối cùng đã đưa nợ công trở lại mức khiêm tốn trong những năm 1950 và 1960, do đó tài sản công có giá trị tích cực rõ rệt vào năm 1970 (xem Hình 4.7). Cuối cùng, tài sản tư của Mỹ đã giảm từ gần 5 năm thu nhập quốc dân vào năm 1930 xuống còn chưa đến 3.5 năm vào năm 1970, một sự sụt giảm không đáng kể (xem Hình 4.8).

Hình 4.8

Vốn tư và công ở Hoa Kỳ, 1770–2010



Năm 2010, vốn công chiếm 20% thu nhập quốc dân, so với hơn 400% vốn tư nhân.

Tuy nhiên, “đường cong định hình” của tỷ lệ vốn / thu nhập trong thế kỷ 20 ở Hoa Kỳ có biên độ nhỏ hơn ở Châu Âu. Được thể hiện bằng số năm thu nhập hoặc sản lượng, vốn ở Hoa Kỳ dường như đã đạt được sự ổn định ảo từ đầu thế kỷ 20 trở đi — đến nỗi tỷ lệ vốn / thu nhập hoặc vốn / sản lượng ổn định đôi khi được coi như một quy luật phổ biến trong Sách giáo khoa của Hoa Kỳ (như của Paul Samuelson). Trong khi đó, mối quan hệ của châu Âu với

vốn, và đặc biệt là vốn tư nhân, rất hỗn loạn trong thế kỷ vừa qua. Trong những năm sau Thế chiến II, nhiều người nghĩ chủ nghĩa tư bản đã gần như bị xóa sổ. Tuy nhiên, vào đầu thế kỷ 21, châu Âu dường như đang đi trước với chủ nghĩa tư bản độc quyền mới, với tài sản tư nhân một lần nữa vượt qua mức Hoa Kỳ. Điều này được giải thích khá rõ là do tốc độ tăng trưởng kinh tế và đặc biệt là nhân khẩu học ở Châu Âu thấp hơn so với Hoa Kỳ, dẫn đến việc gia tăng ảnh hưởng của tài sản tích lũy trong quá khứ, như chúng ta sẽ thấy trong Chương 5. Trong mọi trường hợp, thực tế chính là Hoa Kỳ có tỷ lệ vốn / thu nhập ổn định hơn nhiều so với châu Âu trong thế kỷ 20, có lẽ giải thích tại sao người Mỹ dường như có cái nhìn ôn hòa hơn về chủ nghĩa tư bản so với người châu Âu.

Tân Thế giới và vốn nước ngoài

Một điểm khác biệt cơ bản giữa lịch sử vốn ở Mỹ và châu Âu là vốn nước ngoài có tầm quan trọng tương đối hạn chế ở Hoa Kỳ. Điều này là do Hoa Kỳ, lãnh thổ thuộc địa đầu tiên giành được độc lập, chưa bao giờ tự mình trở thành một cường quốc thuộc địa.

Trong suốt thế kỷ 19, vị thế vốn nước ngoài ròng của Hoa Kỳ hơi tiêu cực: những gì công dân Hoa Kỳ sở hữu ở phần còn lại của thế giới ít hơn những gì người nước ngoài, chủ yếu là người Anh, sở hữu ở Hoa Kỳ. Tuy nhiên, sự khác biệt là khá nhỏ, nhiều nhất là 10–20% thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ, và nói chung là ít hơn 10% trong giai đoạn 1770-1920.

Ví dụ, vào trước Chiến tranh thế giới I, vốn nội địa của Hoa Kỳ - đất nông nghiệp, nhà ở, vốn trong nước khác - ở mức 500% thu nhập quốc dân. Trong tổng số này, tài sản do nhà đầu tư nước ngoài sở hữu (trừ tài sản nước ngoài do nhà đầu tư Hoa Kỳ nắm giữ) chiếm tương đương 10% thu nhập quốc dân. Do đó, vốn quốc gia, hay của cải quốc gia ròng của Hoa Kỳ chiếm khoảng 490% thu nhập quốc dân. Nói cách khác, Hoa Kỳ có 98% thuộc sở hữu của người Mỹ và 2% thuộc sở hữu nước ngoài. Vị thế tài sản nước ngoài ròng gần bằng 0, đặc biệt là khi so sánh với tài sản nước ngoài khổng lồ châu Âu nắm giữ: từ một đến hai năm thu nhập quốc dân ở Pháp và Anh và nửa năm ở Đức. Vì GDP của Hoa Kỳ chỉ bằng hơn một nửa GDP của Tây Âu vào năm 1913, điều này cũng có nghĩa là người Châu Âu năm 1913 chỉ nắm giữ một tỷ lệ nhỏ trong danh mục tài sản nước ngoài của họ (dưới 5%) tại Hoa Kỳ. Tóm lại, thế giới năm 1913 là một thế giới trong đó châu Âu sở hữu một phần lớn châu Phi, châu Á và châu Mỹ Latinh, trong khi Hoa Kỳ sở hữu chính mình.

Với hai cuộc chiến tranh thế giới, vị thế tài sản nước ngoài ròng của Hoa Kỳ đã tự đảo ngược: nó âm vào năm 1913 nhưng chuyển sang hơi tích cực vào những năm 1920 và duy trì như vậy cho đến những năm 1970 và 1980. Hoa Kỳ tài trợ cho những kẻ hiếu chiến và do đó không còn là con nợ của châu Âu và trở thành chủ nợ. Tuy nhiên, điều này nhấn mạnh tỷ lệ nắm giữ tài sản nước ngoài ròng của Hoa Kỳ vẫn tương đối khiêm tốn: chỉ bằng 10% thu nhập quốc dân (xem Hình 4.6).

Đặc biệt, trong những năm 1950 và 1960, vốn nước ngoài ròng do Hoa Kỳ nắm giữ vẫn còn khá hạn chế (chỉ bằng 5% thu nhập quốc dân, trong khi vốn trong nước gần 400%, hay gấp 80 lần). Các khoản đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia của Hoa Kỳ ở châu Âu và phần còn lại của thế giới đã đạt được mức dường như đáng kể vào thời điểm đó, đặc biệt là đối với người châu Âu, những người đã quen với việc làm chủ thế giới và những người đã tán thành ý tưởng tái thiết một phần là do Uncle Sam (chú Sam – Hoa Kỳ) và Kế hoạch Marshall. Trên thực tế, bất chấp những tổn thương quốc gia, các khoản đầu tư của Hoa Kỳ vào châu Âu sẽ luôn ở mức khá hạn chế so với các khoản đầu tư mà các cường quốc thuộc địa cũ đã nắm giữ trên toàn cầu vài thập kỷ trước đó. Hơn nữa, đầu tư của Hoa Kỳ vào châu Âu và các nơi khác được cân bằng nhờ đầu tư nước ngoài tiếp tục mạnh mẽ vào Hoa Kỳ, đặc biệt là của Anh. Trong loạt phim Mad Men, lấy bối cảnh vào đầu những năm 1960, công ty quảng cáo Sterling Cooper ở New York được mua lại bởi các cổ đông nổi tiếng của Anh, điều này không gây ra một cú sốc văn hóa trong thế giới nhỏ của quảng cáo trên Đại lộ Madison: nó không bao giờ dễ dàng được sở hữu bởi người nước ngoài.

Kế hoạch phục hồi châu Âu hay kế hoạch Marshall năm 1948 (European Recovery Program) là kế hoạch trong đó Mỹ giúp đỡ các nước châu Âu phục hồi nền kinh tế do ảnh hưởng của Thế chiến II. Mỹ đã cung cấp cho châu Âu khoảng 12 tỷ đô la, tương ứng với khoảng 4% thu nhập quốc dân của các nước này.

Marshall, quốc vụ khanh Mỹ, đã được tặng thưởng Nobel hòa bình vào năm 1953 vì đã đưa ra chương trình. Sự hợp tác được khuyến khích bởi Kế hoạch Marshall đã đưa đến sự thành lập Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD).

Ngày 13 tháng 4 năm 1948, Tổng thống Truman ký bản Kế hoạch Marshall thành luật, thiết lập Ủy ban Hợp tác Kinh tế (Economic Cooperation Administration - ECA) để giám sát chương trình và giao cho Paul G. Hoffman lãnh đạo.

Cùng năm, các quốc gia tham gia kế hoạch (Áo, Bỉ, Đan Mạch, Pháp, Tây Đức, Anh, Hy Lạp, Iceland, Ireland, Ý, Luxembourg, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Thổ Nhĩ Kỳ và Hoa Kỳ) ký bản thỏa ước thiết lập một cơ qua điều phối viện trợ-tài chính, Tổ chức Hợp tác Kinh tế châu Âu (tiền thân của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế), do Robert Marjolin lãnh đạo.



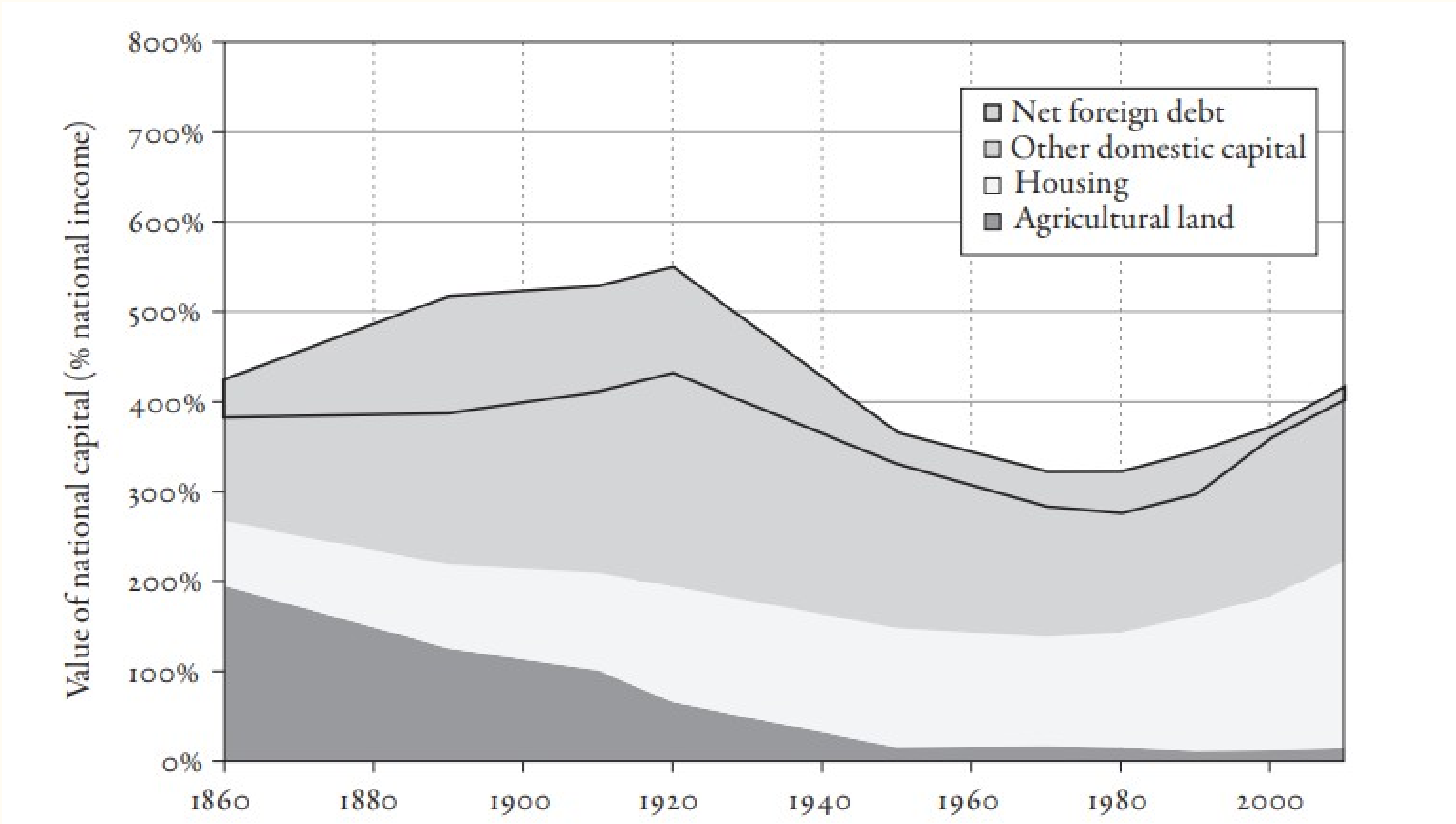
George Marshall

Vị thế vốn nước ngoài ròng của Hoa Kỳ chuyển sang tiêu cực nhẹ trong những năm 1980 và sau đó ngày càng âm trong những năm 1990 và 2000 do thâm hụt thương mại tích lũy. Tuy nhiên, các khoản đầu tư của Hoa Kỳ ra nước ngoài tiếp tục mang lại lợi nhuận tốt hơn nhiều so với việc quốc gia phải trả nợ nước ngoài - đó là đặc ân do niềm tin vào đồng đô la. Điều này giúp hạn chế sự suy thoái vị thế tiêu cực của Hoa Kỳ, vốn chiếm khoảng 10% thu nhập quốc dân trong những năm 1990 và hơn 20% một chút vào đầu những năm 2010. Nhìn chung, tình hình hiện tại do đó khá gần với những gì thu được vào trước Thế chiến I. Vốn nội địa của Hoa Kỳ có giá trị khoảng 450% thu nhập quốc dân. Trong tổng số này, tài sản do nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ (trừ tài sản nước ngoài do nhà đầu tư Hoa Kỳ nắm giữ) tương đương 20% thu nhập quốc dân. Do đó, tài sản quốc gia ròng của Hoa Kỳ là khoảng 430% thu nhập quốc dân. Nói cách khác, Hoa Kỳ có hơn 95% là người Mỹ sở hữu và ít hơn 5% thuộc sở hữu nước ngoài.

Tóm lại, vị thế tài sản nước ngoài ròng của Hoa Kỳ có lúc hơi tiêu cực, lúc lại hơi tích cực, nhưng những vị trí này luôn có tầm quan trọng tương đối hạn chế so với tổng lượng vốn mà công dân Hoa Kỳ sở hữu (luôn nhỏ hơn 5% và thường ít hơn 2%).

Hình 4.9

Vốn ở Canada, 1860–2010



Ở Canada, một phần đáng kể vốn trong nước luôn được phần còn lại của thế giới nắm giữ, do đó vốn quốc gia luôn ít hơn vốn trong nước.

Canada: Thuộc sở hữu lâu dài của Vương miện

Thật thú vị khi quan sát mọi thứ diễn ra theo một hướng rất khác ở Canada, nơi mà một phần vốn trong nước rất đáng kể - khoảng 1/4 vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 - thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài, chủ yếu là người Anh, đặc biệt là ở lĩnh vực tài nguyên thiên nhiên (mỏ đồng, kẽm và nhôm cũng như hydrocacbon). Năm 1910, vốn nội địa của Canada được định giá bằng 530% thu nhập quốc dân. Trong tổng số này, tài sản thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài (ít tài sản nước ngoài thuộc sở hữu của các nhà đầu tư Canada) chiếm tương đương 120% thu nhập quốc dân, nằm trong khoảng từ 1/5 đến 1/4 tổng số. Do đó, tài sản quốc gia ròng của Canada bằng khoảng 410% thu nhập quốc dân (xem Hình 4.9).

Hai cuộc chiến tranh thế giới đã làm thay đổi tình hình đáng kể, khi người châu Âu buộc phải bán nhiều tài sản ở nước ngoài. Tuy nhiên, điều này mất nhiều thời gian: từ năm 1950 đến năm 1990, nợ nước ngoài của Canada chiếm khoảng 10% vốn trong nước. Nợ công tăng vào cuối thời kỳ trước khi được hợp nhất sau năm 1990. Ngày nay, tình hình của Canada khá gần với tình hình của Hoa Kỳ. Vốn trong nước trị giá khoảng 410% thu nhập quốc dân. Trong tổng số này, tài sản thuộc sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài (ít tài sản nước ngoài do các nhà đầu tư Canada sở hữu) chỉ chiếm dưới 10% thu nhập quốc dân. Canada do đó hơn 98% thuộc sở hữu của người Canada và dưới 2% thuộc sở hữu nước ngoài. (Tuy nhiên, lưu ý quan điểm về vốn nước ngoài ròng này che giấu tầm quan trọng của sở hữu chéo giữa các quốc gia, điều này tôi sẽ nói rõ hơn trong chương tiếp theo.)



Sự so sánh của Hoa Kỳ với Canada là rất thú vị, bởi vì rất khó để tìm ra lý do kinh tế thuần túy tại sao hai quỹ đạo Bắc Mỹ lại khác nhau sâu sắc đến vậy. Rõ ràng, các yếu tố chính trị đã đóng một vai trò trung tâm. Mặc dù Hoa Kỳ luôn khá cởi mở với đầu tư nước ngoài, khá khó để tưởng tượng các công dân Hoa Kỳ ở thế kỷ 19 có thể chịu đựng được tình trạng mà một phần tư đất nước thuộc sở hữu của chủ thuộc địa cũ. một vấn đề ở Canada, nơi vẫn là thuộc địa của Anh: thực tế là một phần lớn đất nước thuộc sở hữu của Anh, do đó không khác quá nhiều so với thực tế là người London sở hữu phần lớn đất đai và nhiều nhà máy ở Scotland hoặc Sussex. Tương tự, thực tế là tài sản nước ngoài ròng của Canada vẫn âm trong một thời gian dài có liên quan đến việc không có bất kỳ sự rạn nứt chính trị bạo lực nào (Canada dần giành được độc lập từ Anh, nhưng nguyên thủ quốc gia của họ vẫn là Nữ hoàng Anh) và do đó không có sự trưng thu mà các nơi khác trên thế giới nói chung phải chịu khi đi kèm với quyền tiếp cận độc lập, đặc biệt là đối với các nguồn tài nguyên thiên nhiên.

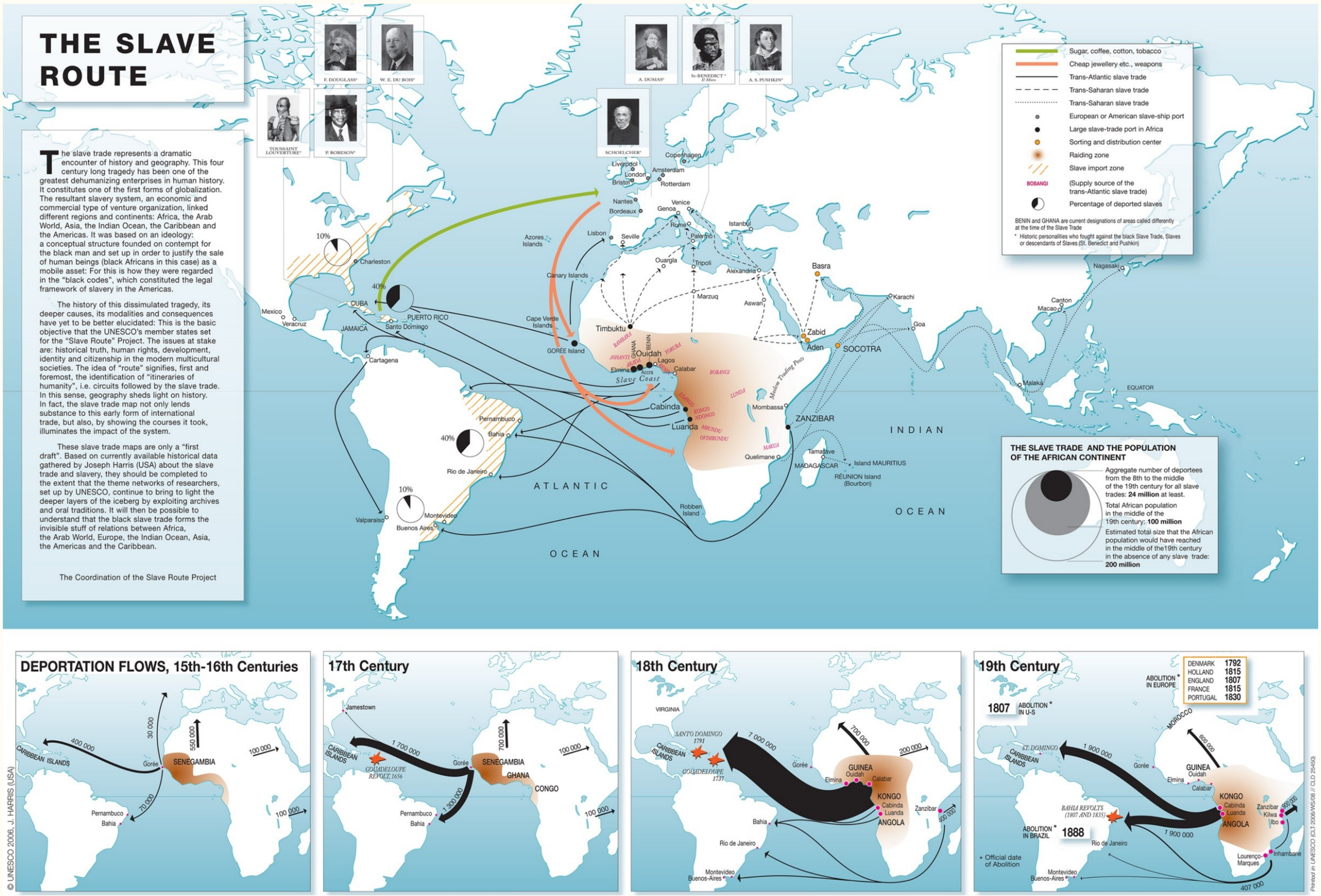
Thế giới mới và Thế giới cũ: Tầm quan trọng của chế độ nô lệ

Tôi không thể kết luận cuộc khảo sát này về những biến thể của tư bản ở Châu Âu và Hoa Kỳ nếu không xem xét vấn đề nô lệ và vị trí của nô lệ trong vận may của Hoa Kỳ.

Thomas Jefferson không chỉ sở hữu đất đai. Ông cũng sở hữu hơn sáu trăm nô lệ, hầu hết được thừa kế từ cha và cha vợ, và thái độ chính trị của ông đối với câu hỏi về chế độ nô lệ luôn vô cùng mơ hồ. Nền cộng hòa lý tưởng của ông gồm những chủ đất nhỏ được hưởng quyền bình đẳng không bao gồm người da màu, những người mà nền kinh tế Virginia quê hương ông phụ thuộc phần lớn vào lao động cưỡng bức. Sau khi trở thành tổng thống Hoa Kỳ vào năm 1801 nhờ số phiếu bầu của các bang miền nam, ông vẫn ký đạo luật chấm dứt việc nhập khẩu nô lệ mới đến đất Hoa Kỳ sau năm 1808. Điều này không ngăn cản sự gia tăng mạnh mẽ của số lượng nô lệ (tăng tự nhiên ít tốn kém hơn so với việc mua nô lệ mới), tăng từ khoảng 400.000 trong những năm 1770 lên 1 triệu trong cuộc điều tra dân số năm 1800. Con số này lại tăng gấp bốn lần nữa từ năm 1800 đến cuộc điều tra dân số năm 1860, tức là hơn 4 triệu nô lệ: nói cách khác, số lượng nô lệ đã tăng gấp 10 lần trong vòng chưa đầy một thế kỷ. Nền kinh tế nô lệ đang phát triển nhanh chóng khi Nội chiến nổ ra vào năm 1861, dẫn đến việc xóa bỏ chế độ nô lệ vào năm 1865.

Năm 1800, nô lệ đại diện cho gần 20% dân số Hoa Kỳ: khoảng 1 triệu nô lệ trong tổng số 5 triệu dân. Ở miền Nam, nơi gần như tất cả nô lệ bị giam giữ, tỷ lệ này đạt 40%: 1 triệu nô lệ và 1,5 triệu người da trắng trên tổng dân số 2,5 triệu. Không phải tất cả người da trắng đều sở hữu nô lệ, và chỉ một thiểu số nhỏ sở hữu nhiều như Jefferson: vận may dựa trên chế độ nô lệ là tập trung nhiều nhất.

Đến năm 1860, tỷ lệ nô lệ trong tổng dân số Hoa Kỳ đã giảm xuống còn khoảng 15% (khoảng 4 triệu nô lệ trong tổng dân số 30 triệu người), do sự gia tăng dân số nhanh chóng ở miền Bắc và miền Tây. Tuy nhiên, ở miền Nam, tỷ lệ vẫn ở mức 40%: 4 triệu nô lệ và 6 triệu người da trắng trên tổng dân số 10 triệu.

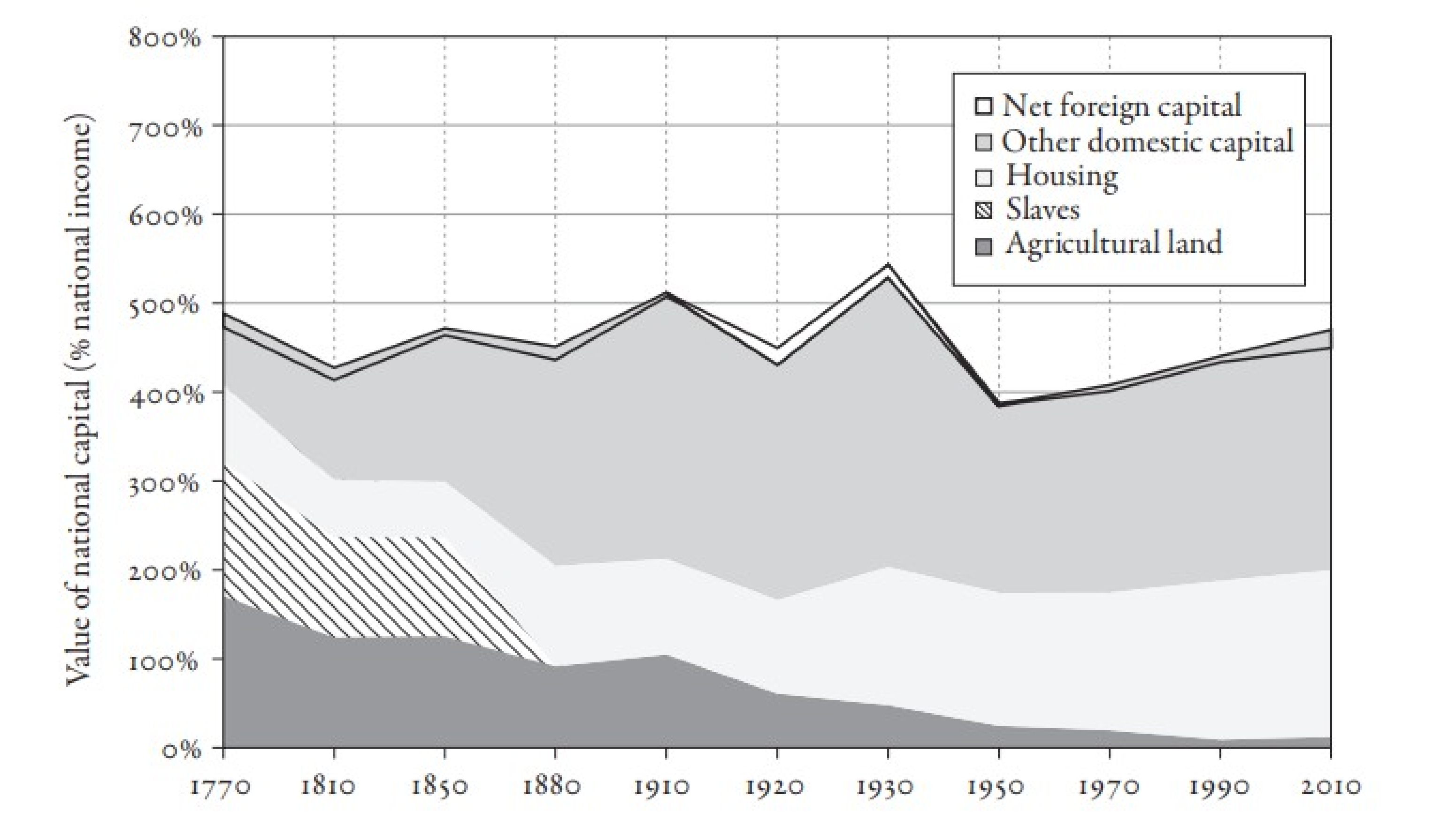


Chúng tôi có thể dựa trên bất kỳ nguồn lịch sử nào để tìm hiểu về giá nô lệ ở Hoa Kỳ từ năm 1770 đến năm 1865. Chúng bao gồm hồ sơ chứng thực di chúc do Alice Hanson Jones tổng hợp, dữ liệu thuế và điều tra dân số được sử dụng bởi Raymond Goldsmith và dữ liệu về giao dịch thị trường nô lệ được thu thập chủ yếu bởi Robert Fogel. Bằng cách so sánh các nguồn khác nhau, khá nhất quán, tôi đã tổng hợp các ước tính được thể hiện trong Hình 4.10 và 4.11.

Người ta phát hiện ra tổng giá trị thị trường của nô lệ đại diện cho gần một năm rưỡi thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ vào cuối thế kỷ 18 và nửa đầu thế kỷ 19, gần bằng tổng giá trị đất canh tác. Nếu tính cả nô lệ cùng với các thành phần của cải khác, chúng ta thấy tổng tài sản của người Mỹ vẫn tương đối ổn định từ thời thuộc địa cho đến nay, ở mức khoảng 4.5 năm thu nhập quốc dân (xem Hình 4.10). Để tăng giá trị của nô lệ vào vốn theo cách này rõ ràng là một điều đáng ngờ phải làm theo nhiều cách hơn là một: đó là dấu ấn của một nền văn minh, trong đó một số người được coi như vật sở hữu hơn là những cá nhân được ban cho các quyền, đặc biệt là quyền sở hữu tài sản. Nhưng nó cho phép chúng ta đo lường tầm quan trọng của vốn nô lệ đối với chủ nô.

Hình 4.10

Vốn và chế độ nô lệ ở Hoa Kỳ



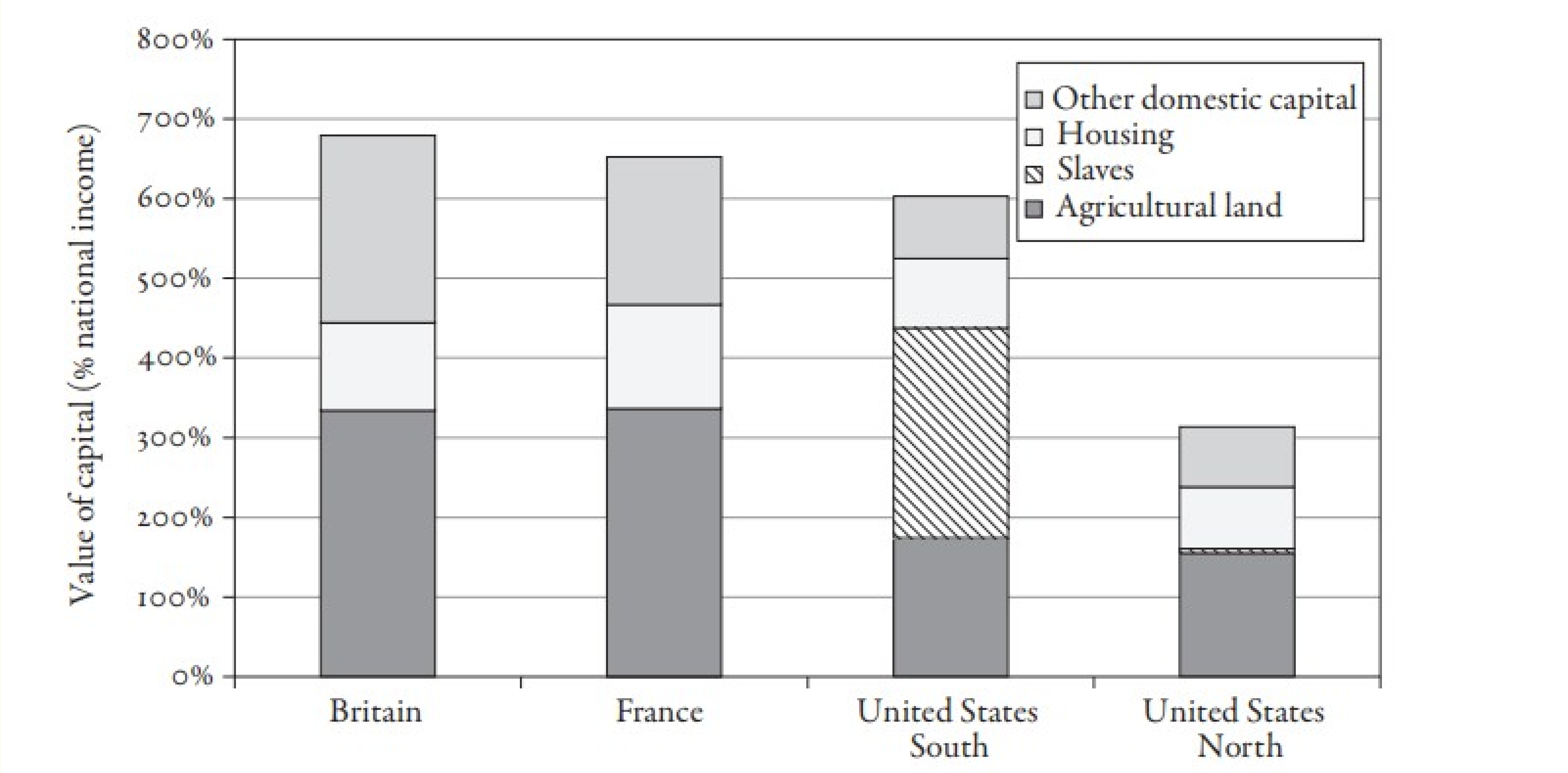
Giá trị thị trường của nô lệ bằng khoảng 1,5 năm thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ vào khoảng năm 1770 (nhiều như đất đai).

Điều này càng rõ ràng hơn khi chúng ta phân biệt miền Nam với các bang miền Bắc và so sánh cấu trúc vốn ở hai khu vực (bao gồm cả nô lệ) trong giai đoạn 1770–1810 với cấu trúc vốn ở Anh và Pháp trong cùng thời kỳ (Hình 4.11). Ở miền Nam Hoa Kỳ, tổng giá trị của nô lệ dao động trong khoảng hai năm rưỡi đến ba năm thu nhập quốc dân, do đó giá trị tổng hợp của đất nông nghiệp và nô lệ vượt quá bốn năm thu nhập quốc dân. Như đã nói, các chủ nô miền nam ở Tân thế giới kiểm soát của cải nhiều hơn các địa chủ ở châu Âu. Đất canh tác của họ không đáng bao nhiêu, nhưng vì họ có ý tưởng sáng suốt là không chỉ sở hữu đất mà còn cả lực lượng lao động cần thiết để làm việc trên mảnh đất đó, nên tổng số vốn của họ thậm chí còn lớn hơn.

Nếu người ta cộng giá trị thị trường của nô lệ vào các thành phần khác của tài sản, thì giá trị của vốn miền Nam vượt quá sáu năm thu nhập của các bang miền Nam, hoặc gần bằng tổng giá trị của vốn ở Anh và Pháp. Ngược lại, ở miền Bắc, nơi hầu như không có nô lệ, tổng số tài sản thực sự khá nhỏ: thu nhập của các bang miền Bắc chỉ bằng ba năm, bằng một nửa so với miền Nam hoặc châu Âu.

Hình 4.11

Vốn trong khoảng 1770–1810: Thế giới cũ và mới



Giá trị tổng hợp của đất nông nghiệp và nô lệ [slave] ở miền Nam Hoa Kỳ đã vượt qua bốn năm thu nhập quốc dân vào khoảng 1770–1810.

Rõ ràng, nước Mỹ trước đó khác xa so với đất nước không có vốn được thảo luận trước đó. Trên thực tế, Thế giới Mới kết hợp hai thực tại hoàn toàn trái ngược nhau. Ở miền Bắc, chúng tôi thấy một xã hội tương đối bình đẳng, trong đó vốn thực sự không đáng bao nhiêu, vì đất đai quá dồi dào nên bất kỳ ai cũng có thể trở thành chủ đất với giá tương đối rẻ, và cũng vì những người nhập cư mới đến không có thời gian để tích lũy nhiều vốn. Ở miền Nam, chúng tôi nhận thấy một thế giới mà sự bất bình đẳng về quyền sở hữu diễn ra ở hình thức cực đoan và bạo lực nhất có thể, vì một nửa dân số sở hữu nửa còn lại: ở đây, vốn nô lệ phần lớn thay thế và vượt qua vốn đất đai.

Mối quan hệ phức tạp và mâu thuẫn này đối với sự bất bình đẳng phần lớn vẫn tồn tại ở Hoa Kỳ cho đến ngày nay: một mặt đây là một đất nước hứa hẹn bình đẳng, một vùng đất cơ hội cho hàng triệu người nhập cư có xuất thân khiêm tốn; mặt khác, nó là một vùng đất của sự bất bình đẳng cực kỳ tàn bạo, đặc biệt là liên quan đến chủng tộc, mà ảnh hưởng của nó vẫn còn khá rõ ràng. (Người da đen miền Nam bị tước quyền công dân cho đến những năm 1960 và phải chịu một chế độ phân biệt hợp pháp có một số đặc điểm chung với hệ thống phân biệt chủng tộc được duy trì ở Nam Phi cho đến những năm 1980.) Điều này chắc chắn giải thích cho nhiều khía cạnh của phát triển — hay đúng hơn là không phát triển — của nhà nước phúc lợi Hoa Kỳ.

Vốn nô lệ và vốn con người

Tôi đã không cố gắng ước tính giá trị của vốn nô lệ trong các xã hội nô lệ khác. Ở Đế quốc Anh, chế độ nô lệ bị bãi bỏ vào năm 1833–1838. Trong Đế quốc Pháp, nó bị bãi bỏ trong hai giai đoạn (lần đầu tiên bị bãi bỏ vào năm 1792, được khôi phục bởi Napoléon vào năm 1803, bãi bỏ hoàn toàn vào năm 1848). Ở cả hai đế chế, vào thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19, một phần

vốn nước ngoài được đầu tư vào các đồn điền ở Tây Ấn (hãy nghĩ đến Ngài Thomas trong Trang viên MansiFiled) hoặc trong các điền trang của nô lệ trên các hòn đảo ở Ấn Độ Dương (Ile [đảo] Bourbon và Ile de France, trở thành đảo Réunion và Mauritius sau Cách mạng Pháp). Trong số tài sản của những đồn điền này có nô lệ, giá trị của họ mà tôi chưa tính toán. Vì tổng tài sản nước ngoài không vượt quá 10% thu nhập quốc dân ở hai quốc gia này vào đầu thế kỷ 19, nên tỷ lệ nô lệ trong tổng tài sản rõ ràng là nhỏ hơn ở Hoa Kỳ.

Ngược lại, trong những xã hội nơi nô lệ chiếm một phần lớn dân số, giá trị thị trường của họ có thể dễ dàng đạt đến mức rất cao, thậm chí có khả năng cao hơn ở Hoa Kỳ vào năm 1770–1810 và lớn hơn giá trị của tất cả các dạng của cải khác. Lấy một trường hợp cực đoan, trong đó hầu như toàn bộ dân số thuộc sở hữu của một thiểu số nhỏ. Giả sử vì lợi ích của lập luận thu nhập từ lao động (nghĩa là, lợi tức cho chủ nô đối với sức lao động của nô lệ của họ) đại diện cho 60% thu nhập quốc dân, thu nhập trên vốn (nghĩa là lợi tức về đất đai và vốn khác dưới dạng của tiền thuê, lợi nhuận, v.v.) đại diện cho 40% thu nhập quốc dân, và lợi nhuận trên tất cả các hình thức vốn phi con người là 5% một năm.

Theo định nghĩa, giá trị của vốn quốc gia (không bao gồm nô lệ) bằng tám năm thu nhập quốc dân: đây là quy luật cơ bản đầu tiên của chủ nghĩa tư bản ($\beta = \alpha / r$), được giới thiệu trong Chương 1.

Trong một xã hội nô lệ, chúng ta có thể áp dụng luật tương tự đối với vốn nô lệ: nếu nô lệ mang lại 60% thu nhập quốc dân và lợi nhuận trên tất cả các hình thức vốn là 5% một năm, thì giá trị thị trường của tổng ‘cổ phần’ nô lệ bằng 12 năm thu nhập quốc dân — hoặc hơn một nửa so với vốn phi con người của quốc gia, đơn giản vì nô lệ mang lại lợi nhuận nhiều hơn một nửa so với vốn phi con người. Nếu chúng ta cộng giá trị của nô lệ với giá trị của vốn, tất nhiên chúng ta sẽ thu được 20 năm thu nhập quốc dân, vì tổng dòng thu nhập và sản lượng hàng năm được tư bản hóa với tỷ lệ 5%.

Trong trường hợp của Hoa Kỳ trong giai đoạn 1770–1810, giá trị của vốn nô lệ là 1.5 năm thu nhập quốc dân (chứ không phải 12 năm), một phần là do tỷ lệ nô lệ trong dân số là 20% (không phải 100%) và một phần là do năng suất trung bình của nô lệ thấp hơn một chút so với năng suất trung bình của lao động tự do và tỷ suất lợi nhuận trên vốn nô lệ nói chung là gần 7 hoặc 8%, hoặc thấp hơn 5%, dẫn đến mức vốn hóa thấp hơn. Trên thực tế, ở Hoa Kỳ thời kỳ trước, giá thị trường của một nô lệ thường bằng từ 10 đến 12 năm lương của một công nhân tự do tương đương (chứ không phải 20 năm, vì năng suất tương đương và lợi nhuận 5% sẽ yêu cầu). Vào năm 1860, giá trung bình của một nô lệ nam trẻ trong độ tuổi lao động là khoảng 2.000 đô la, trong khi mức lương trung bình của một lao động nông nghiệp tự do là 200 đô la. Tuy nhiên, lưu ý giá của một nô lệ rất khác nhau tùy thuộc vào các đặc điểm khác nhau và về đánh giá của chủ sở hữu; ví dụ, người chủ đồn điền giàu có mà Quentin Tarantino thể hiện trong Django Unchained đã sẵn sàng bán Broomhilda xinh đẹp

chỉ với giá 700 đô la nhưng muốn có 12.000 đô la cho những nô lệ chiến đấu tốt nhất của mình.



Trong mọi trường hợp, rõ ràng là kiểu tính toán này chỉ có ý nghĩa trong một xã hội nô lệ, nơi vốn con người có thể được bán trên thị trường, vĩnh viễn và không thể thu hồi. Một số nhà kinh tế, bao gồm cả tác giả của một loạt báo cáo gần đây của Ngân hàng Thế giới về "sự giàu có của các quốc gia", chọn cách tính tổng giá trị của "vốn con người" bằng cách vốn hóa giá trị của dòng thu nhập từ lao động trên cơ sở nhiều hơn hoặc tỷ suất sinh lợi hàng năm ít tùy ý hơn (thường là 4–5%). Những báo cáo này kết luận một cách kinh ngạc rằng vốn con người là hình thức vốn hàng đầu trong thế giới mê hoặc của thế kỷ 21. Trên thực tế, kết luận này là hoàn toàn hiển nhiên và cũng sẽ đúng vào thế kỷ 18: bất cứ khi nào hơn một nửa thu nhập quốc dân chuyển sang lao động và một người chọn cách tận dụng dòng thu nhập từ lao động với tỷ lệ bằng hoặc gần bằng với dòng chảy của thu nhập trên vốn, thì theo định nghĩa, giá trị của vốn con người lớn hơn giá trị của tất cả các hình thức vốn khác. Không cần ngạc nhiên và không cần dùng đến giả thuyết để đi đến kết luận này. (So sánh các dòng chảy là đủ.) Việc quy giá trị tiền tệ vào kho vốn con người chỉ có ý nghĩa trong những xã hội thực sự có thể sở hữu đầy đủ và hoàn toàn các cá nhân khác — những xã hội mà ngay từ cái nhìn đầu tiên đã không còn tồn tại.

Ngân hàng Thế giới (World Bank) là một tổ chức tài chính quốc tế nơi cung cấp những khoản vay nhằm thúc đẩy kinh tế cho các nước đang phát triển thông qua các chương trình vay vốn. Ngân hàng Thế giới tuyên bố mục tiêu chính của mình là giảm thiểu đói nghèo. Tuy nhiên trong Ngân hàng Thế giới, Hoa Kỳ có vai trò quyết định nên tổ chức này cũng bị xem là một công cụ của Hoa Kỳ để chi phối chính sách kinh tế của các nước đang phát triển.



Ngân hàng Thế giới được thành lập tại hội nghị Bretton Woods năm 1944 cùng 3 tổ chức khác trong đó có Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). Cả WB và IMF đều có trụ sở tại Washington DC, và có mối quan hệ gần với nhau.

Mặc dù có nhiều nước tham dự Hội nghị Bretton Woods Conference, nhưng Hoa Kỳ và Liên Hiệp Anh có quyền lực nhất và chiếm ưu thế trong các cuộc đàm phán.

Thông thường, người đứng đầu WB là một người Mỹ trong khi đứng đầu IMF là người châu Âu.

[05]

TỶ LỆ VỐN / THU NHẬP TRONG THỜI GIAN DÀI

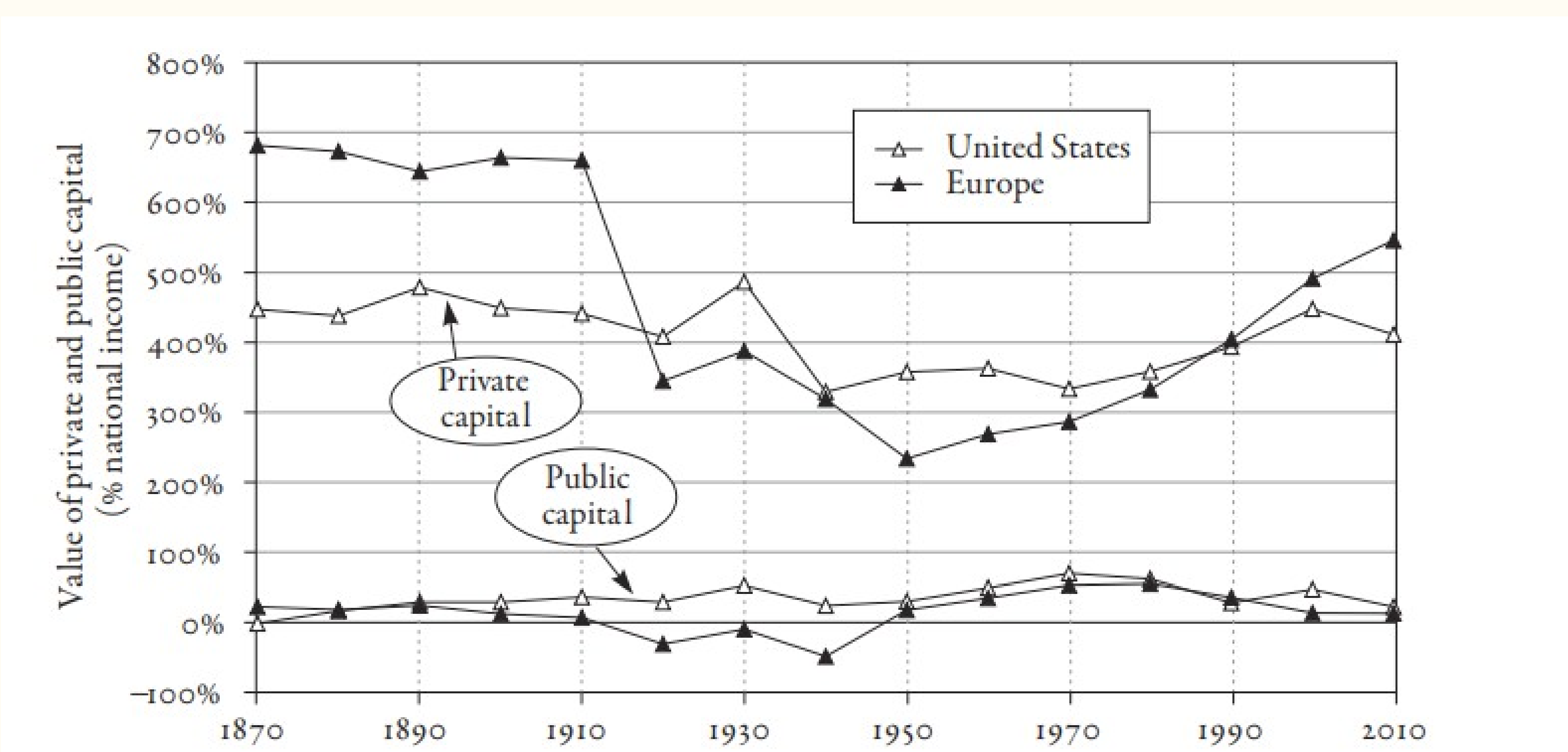
Trong chương trước, tôi đã xem xét các biến thể của vốn ở châu Âu và Bắc Mỹ kể từ thế kỷ 18. Về lâu dài, bản chất tài sản đã hoàn toàn biến đổi: vốn dưới dạng đất nông nghiệp dần được thay thế bằng vốn công nghiệp, tài chính và bất động sản đô thị. Tuy nhiên, thực tế nổi bật nhất chắc chắn là mặc dù có những biến đổi này, nhưng tổng giá trị của vốn cổ phần, được đo bằng năm thu nhập quốc dân - tỷ lệ xác định tầm quan trọng chung của vốn đối với

nền kinh tế và xã hội - dường như không thay đổi nhiều trong một khoảng thời gian rất dài. Ở Anh và Pháp, những quốc gia mà chúng ta sở hữu dữ liệu lịch sử đầy đủ nhất, vốn quốc gia ngày nay đại diện cho khoảng năm hoặc sáu năm thu nhập quốc dân, chỉ thấp hơn một chút so với mức độ giàu có được quan sát trong thế kỷ 18 và 19 và tăng lên đến trước Chiến tranh thế giới I (khoảng sáu hoặc bảy năm thu nhập quốc dân). Với sự gia tăng mạnh mẽ và ổn định của tỷ lệ vốn / thu nhập kể từ những năm 1950, hơn nữa, điều tự nhiên là đặt câu hỏi liệu sự gia tăng này có tiếp tục trong những thập kỷ tới hay không và liệu tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ lấy lại hoặc thậm chí vượt qua mức trước đây trước khi kết thúc thế kỷ 21.

Thực tế nổi bật thứ hai liên quan đến sự so sánh giữa Châu Âu và Hoa Kỳ. Không có gì ngạc nhiên khi những cú sốc của giai đoạn 1914–1945 ảnh hưởng đến châu Âu mạnh mẽ hơn nhiều, do đó tỷ lệ vốn / thu nhập thấp hơn ở đó từ những năm 1920 đến những năm 1980. Tuy nhiên, nếu chúng ta ngoại trừ thời kỳ chiến tranh kéo dài và hậu quả của nó, chúng ta thấy tỷ lệ vốn / thu nhập luôn có xu hướng cao hơn ở châu Âu. Điều này đúng vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 (khi tỷ lệ vốn / thu nhập là 6-7 năm ở châu Âu so với 4-5 năm ở Hoa Kỳ) và một lần nữa vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21: tài sản tư nhân ở châu Âu. một lần nữa vượt qua mức của Hoa Kỳ vào đầu những năm 1990, và tỷ lệ vốn / thu nhập ở đó ngày nay là gần 6 năm, so với hơn 4 năm ở Hoa Kỳ (xem Hình 5.1 và 5.2).

Hình 5.1

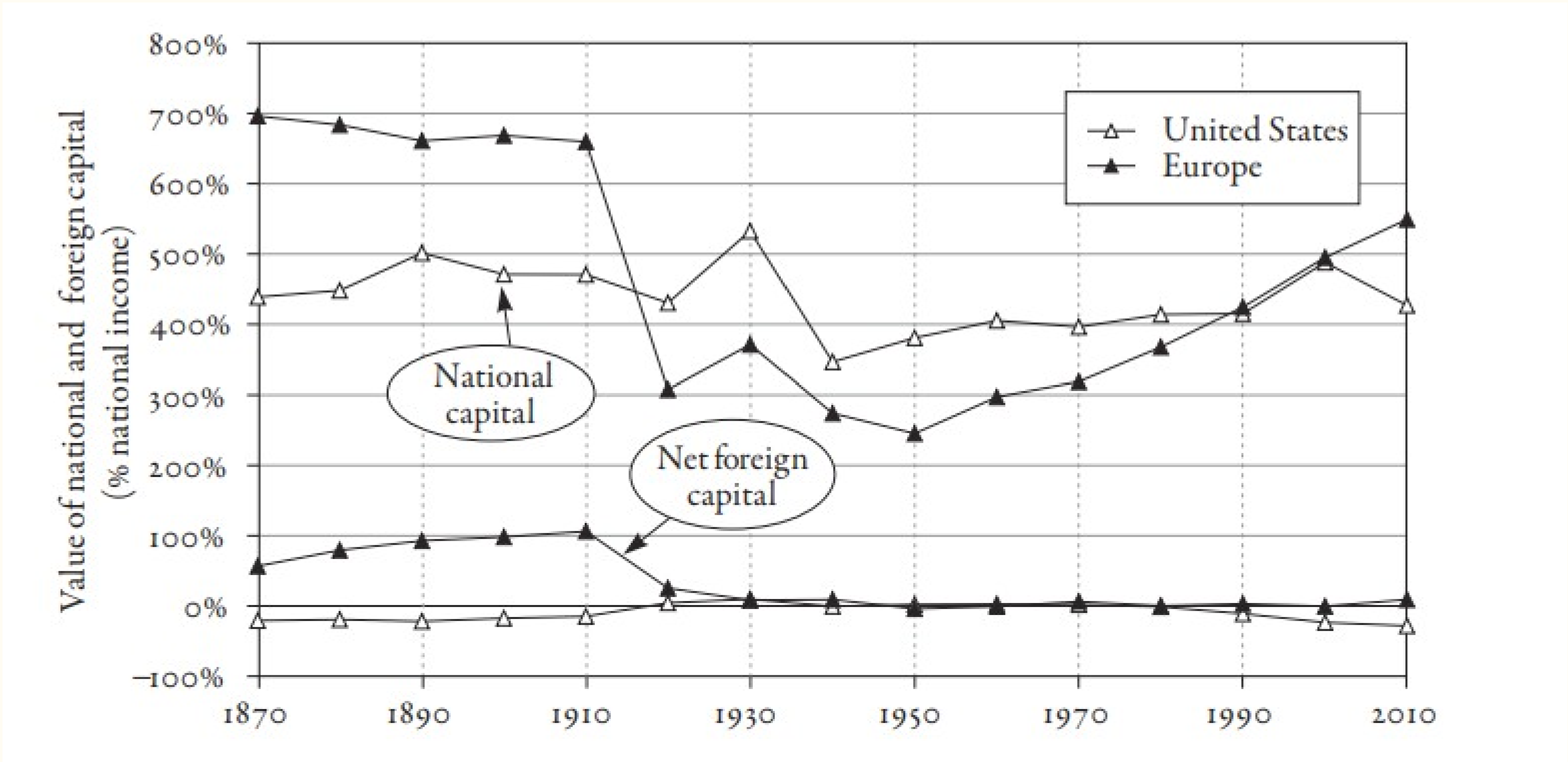
Vốn tư và công: Châu Âu và Hoa Kỳ, 1870–2010



Sự biến động của vốn quốc gia trong thời gian dài phần lớn tương ứng với sự biến động của vốn tư nhân (cả ở Châu Âu và Hoa Kỳ).

Hình 5.2

Vốn quốc gia ở Châu Âu và Hoa Kỳ, 1870–2010



Vốn quốc gia (công và tư) có giá trị 6,5 năm thu nhập quốc dân ở châu Âu vào năm 1910, so với 4,5 năm ở Hoa Kỳ.

Những sự thật này vẫn cần được giải thích. Tại sao tỷ lệ vốn / thu nhập trở lại mức cao lịch sử ở châu Âu, và tại sao tỷ lệ này ở châu Âu phải cao hơn so với Hoa Kỳ? Thế lực ma thuật nào ám chỉ vốn trong một xã hội phải đáng giá sáu hoặc bảy năm thu nhập quốc dân hơn là ba hoặc bốn năm? Có mức cân bằng nào cho tỷ lệ vốn / thu nhập không, và nếu có, mức này được xác định như thế nào, thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn sẽ dẫn đến hậu quả gì và mối quan hệ giữa nó với mức phân chia vốn thu nhập quốc dân là gì? Để trả lời những câu hỏi này, tôi sẽ bắt đầu bằng cách trình bày quy luật động cho phép chúng ta liên hệ tỷ lệ vốn / thu nhập trong một nền kinh tế với tỷ lệ tiết kiệm và tăng trưởng của nó.

Quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản: $\beta = s / g$

Về dài hạn, tỷ lệ vốn / thu nhập β có liên quan với tỷ lệ tiết kiệm s và tốc độ tăng trưởng g theo công thức sau:

$\beta = s / g$

Ví dụ, nếu s = 12% và g = 2%, thì $\beta = s / g = 600\%$.

Nói cách khác, nếu một quốc gia tiết kiệm 12% thu nhập quốc dân mỗi năm và tốc độ tăng thu nhập quốc dân là 2% mỗi năm, thì về lâu dài, tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ bằng 600%: quốc gia sẽ có vốn tích lũy trị giá sáu năm thu nhập quốc dân.

Công thức này, có thể được coi là quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản, phản ánh một điểm hiển nhiên nhưng quan trọng: một quốc gia tiết kiệm nhiều và tăng trưởng chậm về lâu dài sẽ tích lũy được một lượng vốn khổng lồ (so với thu nhập của quốc gia đó), đến lượt nó có thể có ảnh hưởng đáng kể đến cấu trúc xã hội và phân phối của cải.

Hãy để tôi nói theo cách khác: trong một xã hội bất ổn, của cải tích lũy trong quá khứ chắc chắn sẽ có tầm quan trọng không tương xứng.

Do đó, tỷ lệ vốn / thu nhập cao trong thế kỷ 21, gần với mức quan sát được trong thế kỷ 18 và 19, có thể được giải thích là do quay trở lại thời kỳ tăng trưởng chậm. Do đó, tăng trưởng giảm — đặc biệt là tăng trưởng nhân khẩu học — là nguyên nhân dẫn đến sự quay trở lại của vốn.

Điểm cơ bản là những thay đổi nhỏ trong tốc độ tăng trưởng có thể ảnh hưởng rất lớn đến tỷ lệ vốn / thu nhập trong thời gian dài.

Ví dụ, với tỷ lệ tiết kiệm là 12%, nếu tốc độ tăng trưởng giảm xuống 1,5% một năm (thay vì 2%), thì tỷ lệ vốn / thu nhập dài hạn β = s / g sẽ tăng lên 8 năm quốc thu nhập (thay vì sáu). Nếu tốc độ tăng trưởng giảm xuống 1%, thì β = s / g sẽ tăng lên 12 năm, cho thấy một xã hội thâm dụng vốn gấp đôi so với khi tốc độ tăng trưởng là 2%. Về một khía cạnh nào đó, đây là một tin tốt: vốn có khả năng hữu ích cho mọi người và với điều kiện mọi thứ được tổ chức hợp lý, mọi người đều có thể hưởng lợi từ nó. Tuy nhiên, theo một khía cạnh khác, điều này có nghĩa là những người sở hữu vốn - đối với phân phối của cải nhất định - có khả năng kiểm soát một phần lớn hơn trong tổng nguồn lực kinh tế. Trong mọi trường hợp, hậu quả kinh tế, xã hội và chính trị của một sự thay đổi như vậy là đáng kể.

Mặt khác, nếu tốc độ tăng trưởng tăng lên 3%, thì β = s / g sẽ giảm xuống chỉ còn bốn năm thu nhập quốc dân. Nếu tỷ lệ tiết kiệm đồng thời giảm nhẹ xuống s = 9%, thì tỷ lệ vốn / thu nhập dài hạn sẽ giảm xuống 3.

Những tác động này càng có ý nghĩa hơn vì tốc độ tăng được tính trong định luật β = s / g là tốc độ tăng tổng thể của thu nhập quốc dân, nghĩa là tổng của tốc độ tăng bình quân đầu người và tốc độ tăng dân số. Nói cách khác, đối với tỷ lệ tiết kiệm ở mức 10–12% và tỷ lệ tăng thu nhập quốc dân trên đầu người ở mức 1,5–2% một năm, thì ngay sau đó là một quốc gia có mức tăng trưởng nhân khẩu học gần bằng 0 và do đó tổng tốc độ tăng trưởng gần 1,5–2%, như ở châu Âu, có thể mong đợi tích lũy được một lượng vốn có giá trị từ sáu đến tám năm thu nhập quốc dân, trong khi một quốc gia có tăng trưởng nhân khẩu học ở mức 1% một năm và do đó tổng tăng trưởng tỷ lệ 2,5–3%, như ở Hoa Kỳ, sẽ tích lũy một lượng vốn chỉ có giá trị từ ba đến bốn năm thu nhập quốc dân. Và nếu quốc gia thứ hai có xu hướng tiết kiệm ít hơn quốc gia trước một chút, có lẽ vì dân số của họ không già đi nhanh chóng, kết quả là cơ chế này sẽ được củng cố hơn nữa. Nói cách khác, các quốc gia có tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người tương tự nhau có thể có tỷ lệ vốn / thu nhập rất khác nhau, đơn giản vì tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học không giống nhau.

Luật này cho phép chúng tôi đưa ra một tài khoản tốt về quá trình phát triển lịch sử của tỷ lệ vốn / thu nhập. Đặc biệt, nó cho phép chúng ta giải thích tại sao tỷ lệ vốn / thu nhập dường như bây giờ - sau những cú sốc của những năm 1914–1945 và giai đoạn tăng trưởng đặc biệt nhanh chóng của nửa sau thế kỷ 20 - đang trở lại mức rất cao. Nó cũng cho phép chúng ta hiểu tại sao Châu Âu có xu hướng tích lũy nhiều vốn hơn Hoa Kỳ vì lý do cơ cấu

(hoặc ở bất kỳ tỷ lệ nào cũng có xu hướng làm như vậy miễn là tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học của Hoa Kỳ vẫn cao hơn Châu Âu, điều này có lẽ sẽ không phải là mãi mãi). Nhưng trước khi tôi có thể giải thích hiện tượng này, tôi phải đưa ra một số quan điểm lý thuyết và khái niệm chính xác hơn.

Luật dài hạn

Đầu tiên, điều quan trọng là phải rõ ràng quy luật cơ bản thứ hai của chủ nghĩa tư bản, β=s/g, chỉ có thể áp dụng nếu một số giả định quan trọng được thỏa mãn. Thứ nhất, đây là luật tiệm cận, có nghĩa là nó chỉ có hiệu lực về lâu dài: nếu một quốc gia tiết kiệm vô thời hạn một tỷ trọng thu nhập của mình và nếu tốc độ tăng thu nhập quốc dân g là vĩnh viễn, thì tỷ lệ vốn / thu nhập của quốc gia đó sẽ có xu hướng ngày càng gần với β=s/g và ổn định ở mức đó. Tuy nhiên, điều này sẽ không xảy ra trong một ngày: nếu một quốc gia tiết kiệm một tỷ trọng thu nhập của mình chỉ trong vài năm, thì sẽ không đủ để đạt được tỷ lệ vốn / thu nhập là β=s/g.

Ví dụ, nếu một quốc gia bắt đầu với số vốn bằng không và tiết kiệm 12% thu nhập quốc dân trong một năm, thì rõ ràng quốc gia đó sẽ không tích lũy được một lượng vốn bằng giá trị thu nhập của mình trong sáu năm. Với tỷ lệ tiết kiệm 12% một năm, bắt đầu từ số vốn bằng không, sẽ mất 50 năm để tiết kiệm tương đương với sáu năm thu nhập, và thậm chí sau đó tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ không bằng 6 năm, bởi vì thu nhập quốc dân, bản thân nó đã tăng lên đáng kể sau nửa thế kỷ (trừ khi chúng ta giả định tốc độ tăng trưởng thực sự bằng 0).

Do đó, nguyên tắc đầu tiên cần ghi nhớ là việc tích lũy của cải cần có thời gian: sẽ mất vài thập kỷ để định luật β = s / g trở thành đúng. Giờ đây, chúng ta có thể hiểu tại sao phải mất quá nhiều thời gian để những cú sốc năm 1914–1945 biến mất, và tại sao điều quan trọng là phải có một cái nhìn lịch sử rất dài khi nghiên cứu những câu hỏi này. Ở cấp độ cá nhân, vận may đôi khi được tích lũy rất nhanh, nhưng ở cấp độ quốc gia, sự dịch chuyển của tỷ lệ vốn / thu nhập được mô tả bởi quy luật β = s / g là một hiện tượng lâu dài.

Do đó, có sự khác biệt cơ bản giữa luật này và luật α = r × β, mà tôi gọi là luật cơ bản đầu tiên của chủ nghĩa tư bản trong Chương 1. Theo luật đó, tỷ trọng của thu nhập vốn trong thu nhập quốc dân, α, bằng tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân, r, nhân với tỷ lệ vốn / thu nhập, β. Điều quan trọng là phải nhận ra luật α = r × β thực sự là một bản sắc kế toán thuần túy, có giá trị mọi lúc mọi nơi, theo cách xây dựng. Thật vậy, người ta có thể xem nó như một khái niệm xác định về tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân (hoặc tỷ suất lợi nhuận trên vốn, tùy thuộc vào tham số nào dễ đo lường nhất) chứ không phải là một định luật. Ngược lại, quy luật β = s / g là kết quả của một quá trình động: nó thể hiện trạng thái cân bằng mà một nền kinh tế sẽ có xu hướng hướng tới nếu tỷ lệ tiết kiệm là s và tốc độ tăng

trưởng g, nhưng trạng thái cân bằng đó không bao giờ được thực hiện một cách hoàn hảo trong thực tế.

Thứ hai, quy luật $\beta = s / g$ chỉ có hiệu lực nếu người ta tập trung vào những dạng vốn mà con người có thể tích lũy được. Nếu một phần đáng kể vốn quốc gia bao gồm tài nguyên thiên nhiên thuần túy (tức là tài nguyên thiên nhiên có giá trị không phụ thuộc vào bất kỳ sự cải thiện nào của con người và bất kỳ khoản đầu tư nào trong quá khứ), thì β có thể khá cao mà không cần bất kỳ đóng góp nào từ tiết kiệm. Tôi sẽ nói nhiều hơn về tầm quan trọng thực tế của vốn không thể tích lũy được sau.

Cuối cùng, định luật $\beta = s / g$ chỉ có hiệu lực nếu giá tài sản phát triển trung bình theo cách tương tự như giá tiêu dùng. Nếu giá bất động sản hoặc cổ phiếu tăng nhanh hơn các giá khác, thì tỷ lệ β giữa giá trị thị trường của vốn quốc gia và dòng thu nhập quốc dân hàng năm có thể khá cao nếu không có thêm khoản tiết kiệm mới. Trong ngắn hạn, các biến thể (lãi hoặc lỗ vốn) của giá tài sản tương đối (tức là giá tài sản so với giá tiêu dùng) thường lớn hơn một chút so với tác động của khối lượng (tức là tác động liên quan đến khoản tiết kiệm mới). Tuy nhiên, nếu chúng ta giả định sự thay đổi giá cả cân bằng trong thời gian dài, thì định luật $\beta = s / g$ nhất thiết phải có hiệu lực, bất kể lý do tại sao quốc gia được đề cập chọn một tỷ trọng tiết kiệm trong thu nhập quốc dân của mình.

Điểm này nhấn mạnh: luật $\beta = s / g$ hoàn toàn độc lập với lý do tại sao cư dân của một quốc gia cụ thể — hoặc chính phủ của họ — tích lũy của cải. Trên thực tế, mọi người tích lũy vốn vì đủ loại lý do: ví dụ, để tăng tiêu dùng trong tương lai (hoặc để tránh giảm tiêu dùng sau khi nghỉ hưu), hoặc để tích lũy hoặc bảo toàn của cải cho thế hệ sau, hoặc một lần nữa để có được quyền lực, sự an toàn hoặc uy tín thường đi kèm với sự giàu có. Nói chung, tất cả những động lực này đều xuất hiện cùng một lúc với tỷ lệ thay đổi theo từng cá nhân, quốc gia và độ tuổi. Thông thường, tất cả những động lực này được kết hợp trong các cá nhân đơn lẻ, và bản thân các cá nhân có thể không phải lúc nào cũng có thể trình bày rõ ràng chúng. Trong Phần Ba, tôi thảo luận sâu hơn về những tác động đáng kể của những động cơ và cơ chế tích lũy khác nhau này đối với bất bình đẳng và phân phối của cải, vai trò của thừa kế trong cơ cấu bất bình đẳng, và nói chung hơn, sự biện minh về mặt xã hội, đạo đức và chính trị của chênh lệch giàu nghèo. Ở giai đoạn này, tôi chỉ đơn giản là giải thích động lực của tỷ lệ vốn / thu nhập (một câu hỏi có thể được nghiên cứu, ít nhất là ban đầu, độc lập với câu hỏi về cách phân phối của cải). Điểm tôi muốn nhấn mạnh là luật $\beta = s / g$ áp dụng trong mọi trường hợp, bất kể lý do chính xác cho tỷ lệ tiết kiệm của một quốc gia là gì.

Điều này là do thực tế đơn giản $\beta = s / g$ là tỷ lệ vốn / thu nhập ổn định duy nhất ở một quốc gia tiết kiệm được một phần thu nhập của mình, tăng trưởng với tốc độ g.

Hãy để tôi minh họa nó bằng một ví dụ. Nói một cách cụ thể: nếu một quốc gia tiết kiệm 12% thu nhập mỗi năm và nếu vốn ban đầu của họ bằng với thu nhập trong sáu năm, thì vốn

dự trữ sẽ tăng ở mức 2% một năm, với cùng một tỷ lệ thu nhập quốc dân, do đó tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ duy trì ổn định.

Ngược lại, nếu vốn dự trữ có thu nhập dưới sáu năm, thì tỷ lệ tiết kiệm 12% sẽ làm cho vốn dự trữ tăng trưởng với tốc độ lớn hơn 2% một năm và nhanh hơn thu nhập, do đó tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ tăng cho đến khi nó đạt được mức cân bằng.

Ngược lại, nếu tỷ lệ lớn hơn thu nhập hàng năm - sáu năm, thì tỷ lệ tiết kiệm là 12% ngụ ý vốn đang tăng ở mức dưới 2% một năm, do đó tỷ lệ vốn / thu nhập không thể được duy trì ở mức đó và sẽ do đó giảm cho đến khi đạt trạng thái cân bằng.

Trong mỗi trường hợp, tỷ lệ vốn / thu nhập có xu hướng trong dài hạn hướng tới mức cân bằng của nó β = s / g (có thể được tăng thêm bởi các nguồn tài nguyên thiên nhiên thuần túy), với điều kiện giá trung bình của tài sản diễn biến cùng tốc độ với giá tiêu dùng trong thời gian dài.

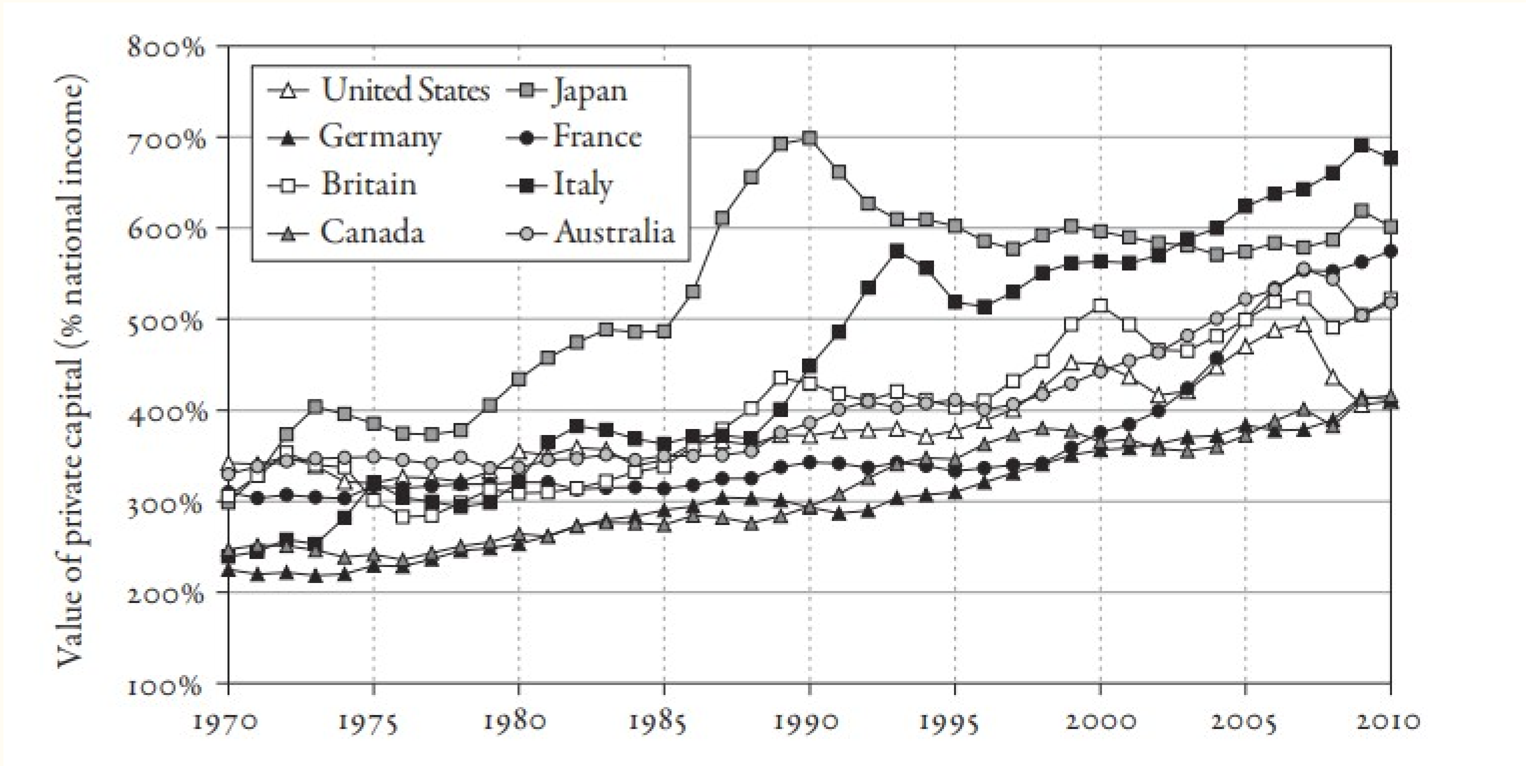
Tóm lại: định luật β = s / g không giải thích những cú sốc ngắn hạn mà tỷ lệ vốn / thu nhập phải chịu, bất cứ điều gì khác ngoài việc nó giải thích sự tồn tại của các cuộc chiến tranh thế giới hoặc cuộc khủng hoảng năm 1929 — những sự kiện có thể xảy ra như ví dụ về các cú sốc cực đoan - nhưng nó cho phép chúng ta hiểu mức cân bằng tiềm năng mà tỷ lệ vốn / thu nhập có xu hướng về lâu dài, khi ảnh hưởng của các cú sốc và khủng hoảng đã tan biến.

Sự trở lại của Vốn ở các nước giàu kể từ những năm 1970

Để minh họa sự khác biệt giữa biến động ngắn hạn và dài hạn của tỷ lệ vốn / thu nhập, rất hữu ích khi xem xét những thay đổi hàng năm được quan sát thấy ở các quốc gia giàu có nhất từ năm 1970 đến năm 2010, khoảng thời gian mà chúng tôi có dữ liệu đáng tin cậy và đồng nhất. một số lượng lớn các quốc gia. Để bắt đầu, đây là một cái nhìn về tỷ lệ vốn tư nhân trên thu nhập quốc dân, mà sự tiến hóa được thể hiện trong Hình 5.3 cho tám quốc gia giàu nhất thế giới, theo thứ tự GDP giảm dần: Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức, Pháp, Anh, Ý, Canada và Úc.

Hình 5.3

Vốn tư nhân ở các nước giàu, 1970–2010



Vốn tư nhân có giá trị từ 2 đến 3.5 năm thu nhập quốc dân ở các nước giàu vào năm 1970, và từ bốn đến bảy năm thu nhập quốc dân vào năm 2010. So với Hình 5.1 và 5.2, cũng như với các số liệu đi kèm với các chương trước, đã cho thấy sự chú ý vào các xu hướng dài hạn, Hình 5.3 hiển thị chuỗi hàng năm và cho thấy tỷ lệ vốn / thu nhập ở tất cả các quốc gia thay đổi liên tục trong thời gian rất ngắn. Những thay đổi thất thường này là do giá bất động sản (bao gồm cả nhà ở và bất động sản kinh doanh) và tài sản tài chính (đặc biệt là cổ phiếu) có nhiều biến động. Luôn rất khó để định giá vốn, một phần là do khách quan rất phức tạp để thấy trước nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ được tạo ra bởi một công ty hoặc bởi bất động sản và do đó để dự đoán các dòng lợi nhuận, cổ tức, tiền bản quyền, tiền thuê, v.v. để tài sản được đề cập sẽ sinh lời, và một phần là do giá trị hiện tại của một tòa nhà hoặc công ty không chỉ phụ thuộc vào những yếu tố cơ bản này mà còn vào giá mà người ta có thể hy vọng bán được những tài sản này nếu nhu cầu phát sinh (có nghĩa là, về lãi hoặc lỗ vốn dự kiến).

Thật vậy, bản thân những mức giá dự đoán trong tương lai phụ thuộc vào sự nhiệt tình chung đối với một loại tài sản nhất định, điều này có thể làm nảy sinh cái gọi là niềm tin tự thỏa mãn: miễn là người ta có thể hy vọng bán một tài sản với giá nhiều hơn một người đã trả tiền cho nó, Cá nhân có thể hợp lý khi trả một khoản tiền tốt hơn giá trị cơ bản của tài sản đó (đặc biệt là vì bản thân giá trị cơ bản là không chắc chắn), do đó, nhượng bộ cho sự nhiệt tình chung đối với loại tài sản đó, mặc dù nó có thể là quá mức. Đó là lý do tại sao bong bóng đầu cơ trong bất động sản và cổ phiếu đã tồn tại lâu như vốn tự có.

Khi nó xảy ra, bong bóng ngoạn mục nhất trong giai đoạn 1970–2010 chắc chắn là bong bóng Nhật Bản năm 1990 (xem Hình 5.3). Trong những năm 1980, giá trị tài sản tư ở Nhật Bản đã tăng vọt từ hơn 4 năm so với thu nhập quốc dân vào đầu thập kỷ lên gần 7 năm vào cuối thập kỷ 1980. Rõ ràng, sự gia tăng to lớn và cực kỳ nhanh chóng này một phần là giả tạo: giá trị của tài sản tư đã giảm mạnh vào đầu những năm 1990 trước khi ổn định ở mức thu nhập quốc dân khoảng 6 năm kể từ giữa những năm 1990 trở đi.

Tôi sẽ không ôn lại lịch sử của vô số bong bóng thị trường chứng khoán và bất động sản đã thổi phồng và vỡ ra ở các nước giàu sau năm 1970, cũng như không cố gắng dự đoán bong bóng trong tương lai, điều mà tôi hoàn toàn không có khả năng thực hiện trong mọi trường hợp. Tuy nhiên, lưu ý sự điều chỉnh mạnh mẽ trên thị trường bất động sản Ý vào năm 1994–1995 và sự bùng nổ của bong bóng Internet (dotcom) vào năm 2000–2001, khiến tỷ lệ vốn / thu nhập ở Hoa Kỳ và Anh giảm mạnh (mặc dù không mạnh như sự sụt giảm ở Nhật Bản mười năm trước đó). Cũng cần lưu ý sự bùng nổ thị trường chứng khoán và bất động sản sau đó của Hoa Kỳ tiếp tục cho đến năm 2007, kéo theo sự sụt giảm sâu trong cuộc suy thoái 2008-2009. Trong hai năm, tài sản tư nhân của Hoa Kỳ giảm từ 5 năm xuống còn bốn năm so với thu nhập quốc dân, mức giảm gần tương đương với sự điều chỉnh của Nhật Bản vào năm 1991–1992. Ở các quốc gia khác, và đặc biệt là ở châu Âu, sự điều chỉnh ít nghiêm trọng hơn hoặc thậm chí không tồn tại: ở Anh, Pháp và Ý, giá tài sản, đặc biệt là bất động sản, ổn định trong thời gian ngắn vào năm 2008 trước khi bắt đầu tăng trở lại trong năm 2009-2010, do đó vào đầu những năm 2010, tài sản tư nhân đã trở lại mức đạt được vào năm 2007, nếu không muốn nói là cao hơn một chút.

Điểm quan trọng mà tôi muốn nhấn mạnh là ngoài những biến động thất thường và không thể đoán trước được về giá tài sản ngắn hạn, các biến thể có biên độ dường như đã tăng lên trong những thập kỷ gần đây (và chúng ta sẽ thấy điều này có thể liên quan đến việc tăng vốn tiềm năng / tỷ lệ thu nhập), thực sự có một xu hướng dài hạn tại tất cả các nước giàu trong giai đoạn 1970–2010 (xem Hình 5.3). Vào đầu những năm 1970, tổng giá trị tài sản tư nhân (nợ ròng) nằm trong khoảng từ hai đến ba năm rưỡi thu nhập quốc dân ở tất cả các nước giàu, trên tất cả các lục địa. Bốn mươi năm sau, vào năm 2010, tài sản tư nhân đại diện cho thu nhập quốc dân từ 4 đến 7 năm ở tất cả các nước được nghiên cứu. Diễn biến chung rất rõ ràng: những gì chúng ta đang chứng kiến là sự trở lại mạnh mẽ của vốn tư nhân ở các nước giàu kể từ năm 1970, hay nói cách khác, sự xuất hiện của chủ nghĩa tư bản độc quyền mới.

Sự tiến hóa cấu trúc này được giải thích bởi ba nhóm yếu tố, chúng bổ sung và củng cố lẫn nhau để tạo cho hiện tượng một biên độ rất đáng kể. Yếu tố quan trọng nhất trong dài hạn là tăng trưởng chậm hơn, đặc biệt là tăng trưởng nhân khẩu học, cùng với tỷ lệ tiết kiệm cao, tự động làm tăng tỷ lệ vốn / thu nhập trong dài hạn về cơ cấu, theo quy luật $\beta = s / g$. Cơ chế này là lực lượng chi phối về lâu dài nhưng không được phép che khuất hai yếu tố khác đã củng cố đáng kể tác dụng của nó trong vài thập kỷ qua: thứ nhất, tư nhân hóa dần dần và chuyển tài sản công vào tay tư nhân trong những năm 1970. và những năm 1980, và thứ hai, giá bất động sản và thị trường chứng khoán, cũng tăng tốc trong những năm 1980 và 1990 trong bối cảnh chính trị nhìn chung thuận lợi hơn cho sự giàu có của tư nhân so với thời hậu chiến.

Vượt ra khỏi bong bóng: Tăng trưởng thấp, tiết kiệm cao

Tôi bắt đầu với cơ chế đầu tiên, dựa trên tăng trưởng chậm hơn cùng với việc tiếp tục tiết kiệm cao và định luật β = s / g. Trong Bảng 5.1, tôi đã chỉ ra các giá trị trung bình của tỷ lệ tăng trưởng và tỷ lệ tiết kiệm tư nhân ở tám quốc gia giàu nhất trong giai đoạn 1970–2010. Như đã đề cập trong Chương 2, tốc độ tăng thu nhập quốc dân bình quân đầu người (hoặc tốc độ tăng sản phẩm quốc nội bình quân đầu người gần giống hệt nhau) ở tất cả các nước phát triển trong vài thập kỷ qua là khá giống nhau. Nếu so sánh được thực hiện trong khoảng thời gian vài năm, sự khác biệt có thể là đáng kể, và những điều này thường thúc đẩy lòng tự hào dân tộc hoặc sự ghen tị. Nhưng nếu lấy mức trung bình trong thời gian dài hơn, thực tế là tất cả các nước giàu đang tăng trưởng với tốc độ xấp xỉ nhau.

Từ năm 1970 đến 2010, tốc độ tăng thu nhập quốc dân bình quân đầu người hàng năm dao động từ 1,6 đến 2,0% ở tám nước phát triển nhất và thường xuyên hơn duy trì trong khoảng 1,7 đến 1,9%. Với sự không hoàn hảo của các biện pháp thống kê có sẵn (đặc biệt là chỉ số giá), không có nghĩa là những khác biệt nhỏ như vậy có ý nghĩa thống kê.

Trong mọi trường hợp, những khác biệt này là rất nhỏ so với sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học. Trong giai đoạn 1970–2010, dân số tăng dưới 0,5% mỗi năm ở Châu Âu và Nhật Bản (và gần bằng 0% trong giai đoạn 1990–2010, ở Nhật Bản thậm chí ở mức âm), so với 1,0–1,5% ở Hoa Kỳ, Canada và Úc (xem Bảng 5.1). Do đó, tốc độ tăng trưởng chung trong giai đoạn 1970–2010 cao hơn đáng kể ở Hoa Kỳ và các quốc gia mới khác so với ở Châu Âu hoặc Nhật Bản: khoảng 3% một năm trước đây (hoặc thậm chí có thể cao hơn một chút), so với chỉ 2% ở phần sau (hoặc thậm chí chỉ 1,5% trong thời điểm gần đây nhất). Những khác biệt như vậy có vẻ nhỏ, nhưng về lâu dài chúng sẽ tăng lên, vì vậy trên thực tế, chúng khá đáng kể. Điểm mới mà tôi muốn nhấn mạnh ở đây là sự khác biệt về tỷ lệ tăng trưởng như vậy có tác động to lớn đến tích lũy vốn dài hạn và phần lớn giải thích tại sao tỷ lệ vốn / thu nhập ở châu Âu và Nhật Bản lại cao hơn ở Hoa Kỳ.

Bảng 5.1

Tỷ lệ tăng trưởng và tỷ lệ tiết kiệm ở các nước giàu, 1970–2010

Country	Growth rate of national income (%)	Growth rate of population (%)	Growth rate of per capita national income (%)	Private saving (net of depreciation) (% national income)
United States	2.8	1.0	1.8	7.7
Japan	2.5	0.5	2.0	14.6
Germany	2.0	0.2	1.8	12.2
France	2.2	0.5	1.7	11.1
Britain	2.2	0.3	1.9	7.3
Italy	1.9	0.3	1.6	15.0
Canada	2.8	1.1	1.7	12.1
Australia	3.2	1.4	1.7	9.9

Lưu ý: Tỷ lệ tiết kiệm và tăng trưởng nhân khẩu học rất khác nhau ở các quốc gia giàu có; tốc độ tăng thu nhập bình quân đầu người thay đổi ít hơn nhiều.

Bây giờ chuyển sang tỷ lệ tiết kiệm trung bình trong giai đoạn 1970–2010, một lần nữa người ta thấy có sự khác biệt lớn giữa các quốc gia: tỷ lệ tiết kiệm tư nhân thường dao động trong khoảng 10 đến 12% thu nhập quốc dân, nhưng ở Hoa Kỳ và Anh thấp nhất là 7 đến 8% và cao tới 14-15% ở Nhật Bản và Ý (xem Bảng 5.1). Hơn bốn mươi năm, những khác biệt này tăng lên để tạo ra sự khác biệt đáng kể. Cũng cần lưu ý các quốc gia tiết kiệm nhiều nhất thường là những quốc gia có dân số không tăng và già hóa (điều này có thể biện minh cho việc tiết kiệm cho mục đích nghỉ hưu), nhưng mối quan hệ này không có tính hệ thống. Như đã lưu ý, có nhiều lý do tại sao người ta có thể chọn tiết kiệm nhiều hơn hoặc ít hơn, và không có gì ngạc nhiên khi nhiều yếu tố (liên quan đến, trong số những thứ khác, văn hóa, nhận thức về tương lai và lịch sử quốc gia) phát huy tác dụng, giống như họ làm đối với các quyết định liên quan đến sinh đẻ và nhập cư, những quyết định cuối cùng giúp xác định tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học.

Nếu bây giờ kết hợp sự thay đổi của tốc độ tăng trưởng với sự thay đổi của tỷ lệ tiết kiệm, sẽ dễ dàng giải thích tại sao các quốc gia khác nhau tích lũy số lượng vốn khác nhau, và tại sao tỷ lệ vốn / thu nhập lại tăng mạnh kể từ năm 1970. Một trường hợp đặc biệt rõ ràng là ở Nhật Bản: với tỷ lệ tiết kiệm gần 15% một năm và tốc độ tăng trưởng chỉ trên 2%, không có gì ngạc nhiên khi Nhật Bản trong thời gian dài đã tích lũy được một lượng vốn có giá trị từ sáu đến bảy năm thu nhập quốc dân. Đây là hệ quả tự động của quy luật tích lũy, $\beta = s / g$. Tương tự, không có gì ngạc nhiên khi Hoa Kỳ, quốc gia tiết kiệm ít hơn nhiều so với Nhật Bản và đang tăng trưởng nhanh hơn, lại có tỷ lệ vốn / thu nhập thấp hơn đáng kể.

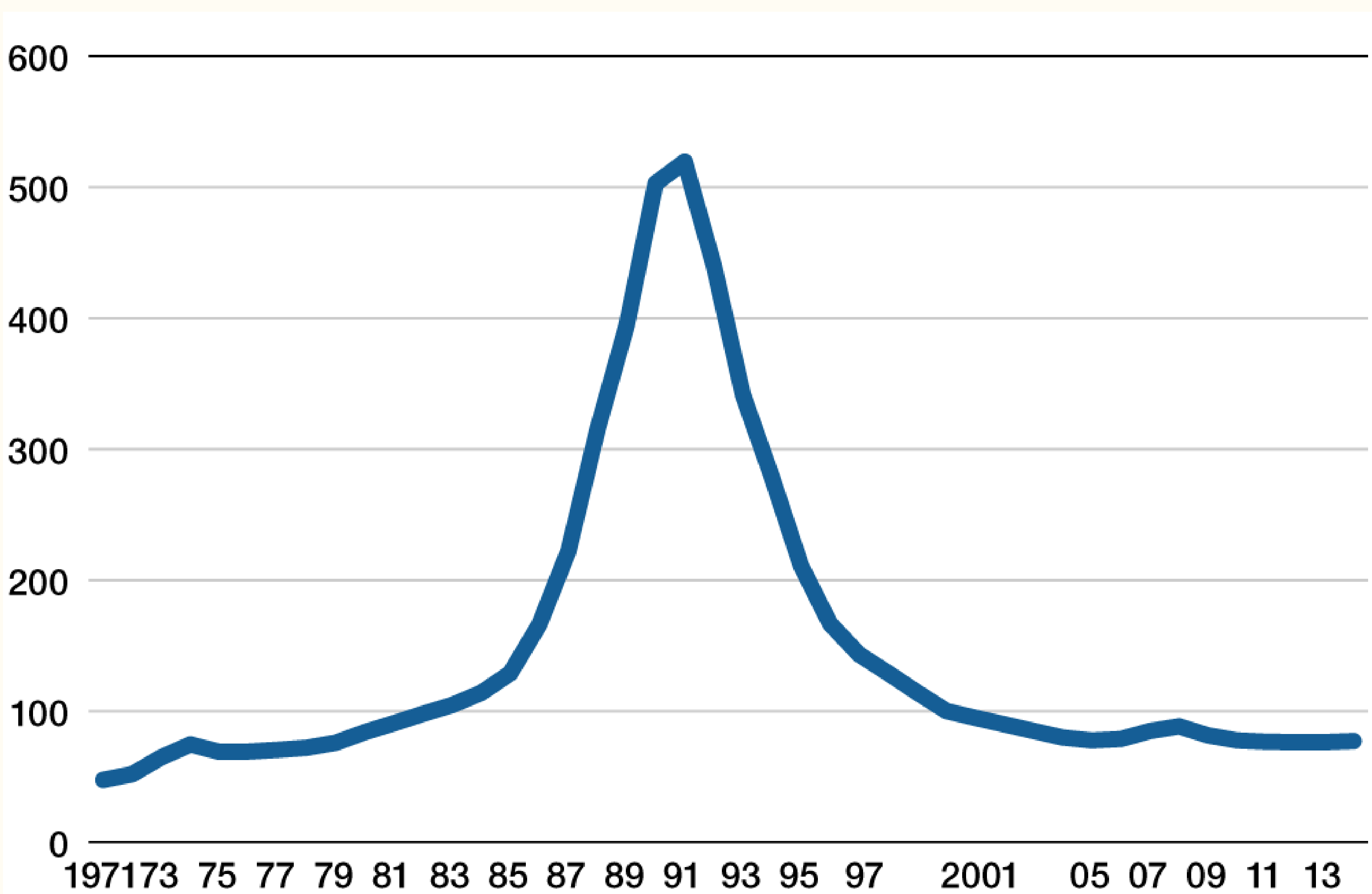
Nói một cách tổng quát hơn, nếu người ta so sánh mức độ giàu có của tư nhân trong năm 2010 được dự đoán bởi dòng tiết kiệm được quan sát từ năm 1970 đến năm 2010 (cùng với mức độ giàu có ban đầu được quan sát vào năm 1970) với mức độ giàu có thực tế được quan sát trong năm 2010, người ta thấy hai con số là khá giống nhau đối với hầu hết các quốc gia. Tuy nhiên sự tương quan là không hoàn hảo, điều này cho thấy các yếu tố khác cũng đóng

một vai trò quan trọng. Ví dụ, trong trường hợp của Anh, dòng tiền tiết kiệm dường như không đủ để giải thích sự gia tăng rất mạnh của tài sản tư nhân trong thời kỳ này.

Tuy nhiên, nhìn xa hơn hoàn cảnh của quốc gia này hay quốc gia kia, các kết quả nhìn chung khá nhất quán: có thể giải thích các đặc điểm chính của tích lũy vốn tư nhân ở các nước giàu từ năm 1970 đến năm 2010 với số lượng tiết kiệm giữa hai thời kỳ đó (cùng với khoản tài trợ vốn ban đầu) mà không giả định giá tương đối của tài sản tăng lên đáng kể. Nói cách khác, biến động của giá bất động sản và thị trường chứng khoán luôn chiếm ưu thế trong ngắn hạn và thậm chí trung hạn nhưng có xu hướng cân bằng trong dài hạn, nơi mà tác động khối lượng nhìn chung có tính chất quyết định.

Một lần nữa, trường hợp của Nhật Bản là điển hình. Nếu cố gắng tìm hiểu sự gia tăng đáng kể của tỷ lệ vốn / thu nhập trong những năm 1980 và sự sụt giảm mạnh vào đầu những năm 1990, thì rõ ràng hiện tượng chi phối là sự hình thành bong bóng trong bất động sản và cổ phiếu, sau đó sụp đổ. Nhưng nếu người ta tìm cách hiểu sự tiến hóa được quan sát trong toàn bộ giai đoạn 1970–2010, rõ ràng là tác động về khối lượng lớn hơn tác động về giá cả: thực tế là tài sản tư nhân ở Nhật Bản đã tăng từ ba năm thu nhập quốc dân năm 1970 lên sáu năm 2010 được dự đoán gần như hoàn hảo bởi dòng tiền tiết kiệm.

Sự lao dốc của giá nhà tại Nhật Bản sau bong bóng



Hai thành phần của tiết kiệm tư nhân

Để hoàn thiện bức tranh, tôi nên nói rõ tiết kiệm tư nhân bao gồm hai thành phần: tiết kiệm do tư nhân trực tiếp thực hiện (đây là phần thu nhập hộ gia đình khả dụng không được tiêu dùng ngay lập tức) và tiết kiệm của các công ty thay mặt cho các cá nhân. sở hữu chúng, trực tiếp trong trường hợp của các công ty riêng lẻ hoặc gián tiếp thông qua các khoản đầu

tư tài chính của họ. Thành phần thứ hai bao gồm lợi nhuận được tái đầu tư bởi các công ty (còn được gọi là "lợi nhuận giữ lại") và ở một số quốc gia chiếm tới một nửa tổng số tiền tiết kiệm tư nhân (xem Bảng 5.2).

Nếu bỏ qua thành phần thứ hai của tiết kiệm và chỉ xem xét tiết kiệm hộ gia đình được xác định chặt chẽ, người ta sẽ kết luận dòng tiết kiệm ở tất cả các quốc gia rõ ràng là không đủ để giải thích cho sự tăng trưởng của cải tư nhân, điều này sau đó sẽ giải thích phần lớn về cơ cấu tăng giá tương đối của tài sản, đặc biệt là cổ phiếu. Một kết luận như vậy sẽ đúng về mặt kế toán nhưng giả tạo về mặt kinh tế: đúng là giá cổ phiếu có xu hướng tăng nhanh hơn giá tiêu thụ trong thời gian dài, nhưng lý do của điều này về cơ bản là lợi nhuận giữ lại cho phép các công ty tăng quy mô. và vốn (vì vậy chúng tôi đang xem xét khối lượng ảnh hưởng hơn là một hiệu ứng giá). Tuy nhiên, nếu thu nhập giữ lại được đưa vào tiết kiệm tư nhân, thì tác động về giá sẽ biến mất phần lớn.

Bảng 5.2

Tiết kiệm tư nhân ở các nước giàu, 1970–2010

Country	Private saving (net of depreciation) (% national income)	Incl. household net saving (%)	Incl. corporate net saving (net retained earnings) (%)
United States	7.7	4.6	3.1
Japan	14.6	6.8	7.8
Germany	12.2	9.4	2.8
France	11.1	9.0	2.1
Britain	7.4	2.8	4.6
Italy	15.0	14.6	0.4
Canada	12.1	7.2	4.9
Australia	9.9	5.9	3.9

Lưu ý: Một phần lớn (có thể thay đổi giữa các quốc gia) của tiết kiệm cá nhân đến từ lợi nhuận giữ lại của công ty (lợi nhuận chưa phân phối).

Trên thực tế, từ quan điểm của các cổ đông, lợi nhuận được chia trực tiếp dưới dạng cổ tức thường bị đánh thuế nặng hơn so với lợi nhuận để lại: do đó, chủ sở hữu vốn có thể có lợi khi chỉ trả một phần lợi nhuận hạn chế làm cổ tức (để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng tức thời của họ) và để lại phần còn lại để tích lũy và được tái đầu tư vào công ty và các công ty con của nó. Sau đó, một số cổ phiếu có thể được bán để thu được lợi nhuận từ vốn (thường bị đánh thuế ít hơn cổ tức). Sự khác biệt giữa các quốc gia đối với tỷ lệ thu nhập giữ lại trong tổng tiết kiệm tư nhân có thể được giải thích, hơn nữa, phần lớn là do sự khác biệt trong hệ thống luật pháp và thuế; đây là những khác biệt về kế toán chứ không phải là những khác biệt kinh tế thực tế. Trong những điều kiện này, tốt hơn nên coi thu nhập giữ lại là khoản

tiết kiệm được thay mặt cho chủ sở hữu tài khoản và do đó là một thành phần của tiết kiệm tư nhân.

Tôi cũng nên nói rõ khái niệm tiết kiệm phù hợp với quy luật động β = s / g là tiết kiệm ròng theo khấu hao vốn, tức là tiết kiệm mới thực sự, hoặc một phần của tổng tiết kiệm còn lại sau khi chúng ta trừ đi số tiền cần thiết để bù đắp cho hao mòn các tòa nhà và thiết bị (để sửa chữa một lỗ thủng trên mái nhà hoặc đường ống hoặc để thay thế một chiếc ô tô, máy tính, máy móc, hoặc những gì bạn có). Sự khác biệt rất quan trọng, bởi vì khấu hao vốn hàng năm ở các nền kinh tế phát triển vào khoảng 10-15% thu nhập quốc dân và hấp thụ gần một nửa tổng tiết kiệm, thường chiếm khoảng 25–30% thu nhập quốc dân, khiến tiết kiệm ròng là 10 –15% thu nhập quốc dân (xem Bảng 5.3). Đặc biệt, phần lớn thu nhập giữ lại thường dùng để bảo trì các tòa nhà và thiết bị, và thường thì số tiền còn lại để tài trợ cho đầu tư ròng là khá nhỏ — nhiều nhất là một vài % thu nhập quốc dân — hoặc thậm chí là âm, nếu thu nhập giữ lại không đủ trang trải sự mất giá của tiền. Theo định nghĩa, chỉ tiết kiệm ròng mới có thể làm tăng nguồn vốn: tiết kiệm được sử dụng để bù đắp khấu hao chỉ đơn giản là đảm bảo lượng vốn hiện có sẽ không giảm.

Bảng 5.3

Tiết kiệm gộp và ròng ở các nước giàu, 1970–2010

Country	Gross private savings (% national income)	Minus: Capital depreciation (%)	Equals: Net private saving (%)
United States	18.8	11.1	7.7
Japan	33.4	18.9	14.6
Germany	28.5	16.2	12.2
France	22.0	10.9	11.1
Britain	19.7	12.3	7.3
Italy	30.1	15.1	15.0
Canada	24.5	12.4	12.1
Australia	25.1	15.2	9.9

Lưu ý: Một phần lớn của tiết kiệm gộp (thường là khoảng một nửa) tương ứng với khấu hao vốn; tức là, nó chỉ được sử dụng để sửa chữa hoặc thay thế vốn đã sử dụng.

Hàng hóa lâu bền và giá trị

Cuối cùng, tôi muốn nói rõ tiết kiệm cá nhân như được định nghĩa ở đây, và do đó của cải tư nhân, không bao gồm việc mua sắm hàng hóa lâu bền của hộ gia đình: đồ nội thất, thiết bị gia dụng, ô tô, v.v. Về mặt này, tôi đang tuân theo các tiêu chuẩn quốc tế về tài khoản quốc gia, theo đó hàng hóa gia dụng lâu bền được coi là mặt hàng tiêu dùng ngay (mặc dù cùng một loại hàng hóa, khi được các công ty mua, được tính là khoản đầu tư với tỷ lệ khấu hao hàng năm cao). Tuy nhiên, điều này có tầm quan trọng hạn chế đối với mục đích của tôi, bởi

vì hàng hóa lâu bền luôn chiếm một tỷ lệ tương đối nhỏ trong tổng của cải, tỷ lệ này không thay đổi nhiều theo thời gian: ở tất cả các quốc gia giàu có, các ước tính có sẵn chỉ ra tổng giá trị của hàng hóa gia dụng lâu bền nói chung từ 30 đến 50% thu nhập quốc dân trong suốt giai đoạn 1970–2010, không có xu hướng rõ ràng.

Nói cách khác, mọi người sở hữu trung bình từ một phần ba đến nửa năm thu nhập của đồ nội thất, tủ lạnh, ô tô, v.v., hoặc 10.000–15.000 euro trên đầu người đối với thu nhập quốc dân trong thời gian đầu và 30.000 euro trên đầu người những năm 2010. Đây không phải là một số tiền không đáng kể và chiếm phần lớn tài sản mà một bộ phận lớn người dân sở hữu. Tuy nhiên, nếu so sánh, với tổng tài sản tư nhân từ 5 đến 6 năm thu nhập quốc dân, hoặc 150.000 - 200.000 euro / người (không bao gồm hàng lâu bền), khoảng một nửa trong số đó là dưới dạng bất động sản và một nửa là tài sản tài chính ròng (tiền gửi ngân hàng, cổ phiếu, trái phiếu và các khoản đầu tư khác, nợ ròng) và vốn kinh doanh, đây chỉ là một khoản bổ sung nhỏ. Cụ thể, nếu chúng ta bao gồm hàng hóa lâu bền trong tài sản tư nhân, tác động duy nhất sẽ là tăng thêm 30-50% thu nhập quốc dân vào các đường cong thể hiện trong Hình 5.3 mà không làm thay đổi đáng kể sự tiến hóa tổng thể.

Lưu ý ngoài bất động sản và vốn kinh doanh, các tài sản phi tài chính duy nhất được đưa vào tài khoản quốc gia theo các tiêu chuẩn quốc tế (mà tôi đã tuân thủ một cách cẩn thận để đảm bảo tính nhất quán trong việc so sánh tài sản tư và công giữa các quốc gia) là "vật có giá trị," bao gồm các mặt hàng như tác phẩm nghệ thuật, đồ trang sức và kim loại quý như vàng và bạc, mà ngôi nhà nắm giữ có được như một kho chứa giá trị thuần túy (hoặc cho giá trị thẩm mỹ của chúng) và về nguyên tắc không bị hư hỏng (hoặc hư hỏng rất ít). Tuy nhiên, những đồ vật có giá trị này có giá trị thấp hơn nhiều so với hàng hóa lâu bền theo hầu hết các ước tính (từ 5 đến 10% thu nhập quốc dân, tùy thuộc vào quốc gia, hoặc từ 1.500 đến 3.000 mỗi người với thu nhập bình quân đầu người là 30.000 euro), do đó tỷ lệ của chúng trong tổng tài sản tư là tương đối nhỏ, ngay cả sau khi giá vàng tăng gần đây.

Điều thú vị là theo các ước tính lịch sử có sẵn, những mức độ này dường như không thay đổi nhiều trong thời gian dài. Các ước tính về giá trị của hàng hóa lâu bền nói chung vào khoảng 30-50% thu nhập quốc dân trong cả thế kỷ 19 và 20. Ước tính của Gregory King về tài sản quốc gia của Anh vào khoảng năm 1700 cũng cho thấy điều tương tự: tổng giá trị của đồ nội thất, đồ sành sứ, v.v. là khoảng 30% thu nhập quốc dân. Tuy nhiên, lượng của cải thể hiện bằng các vật có giá trị và quý giá dường như đã giảm trong thời gian dài, từ 10–15% thu nhập quốc dân vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 xuống còn 5–10% ngày nay. Theo King, tổng giá trị của những hàng hóa đó (bao gồm cả tiền kim loại) cao tới 25–30% thu nhập quốc dân vào khoảng năm 1700. Trong mọi trường hợp, đây là số tiền tương đối hạn chế so với tổng tài sản tích lũy được ở Anh trong khoảng bảy năm thu nhập quốc dân, chủ yếu dưới

dạng đất canh tác, nhà ở và các tư liệu sản xuất khác (cửa hàng, nhà máy, nhà kho, vật nuôi, tàu thuyền, v.v.), mà King không khỏi vui mừng và ngạc nhiên.

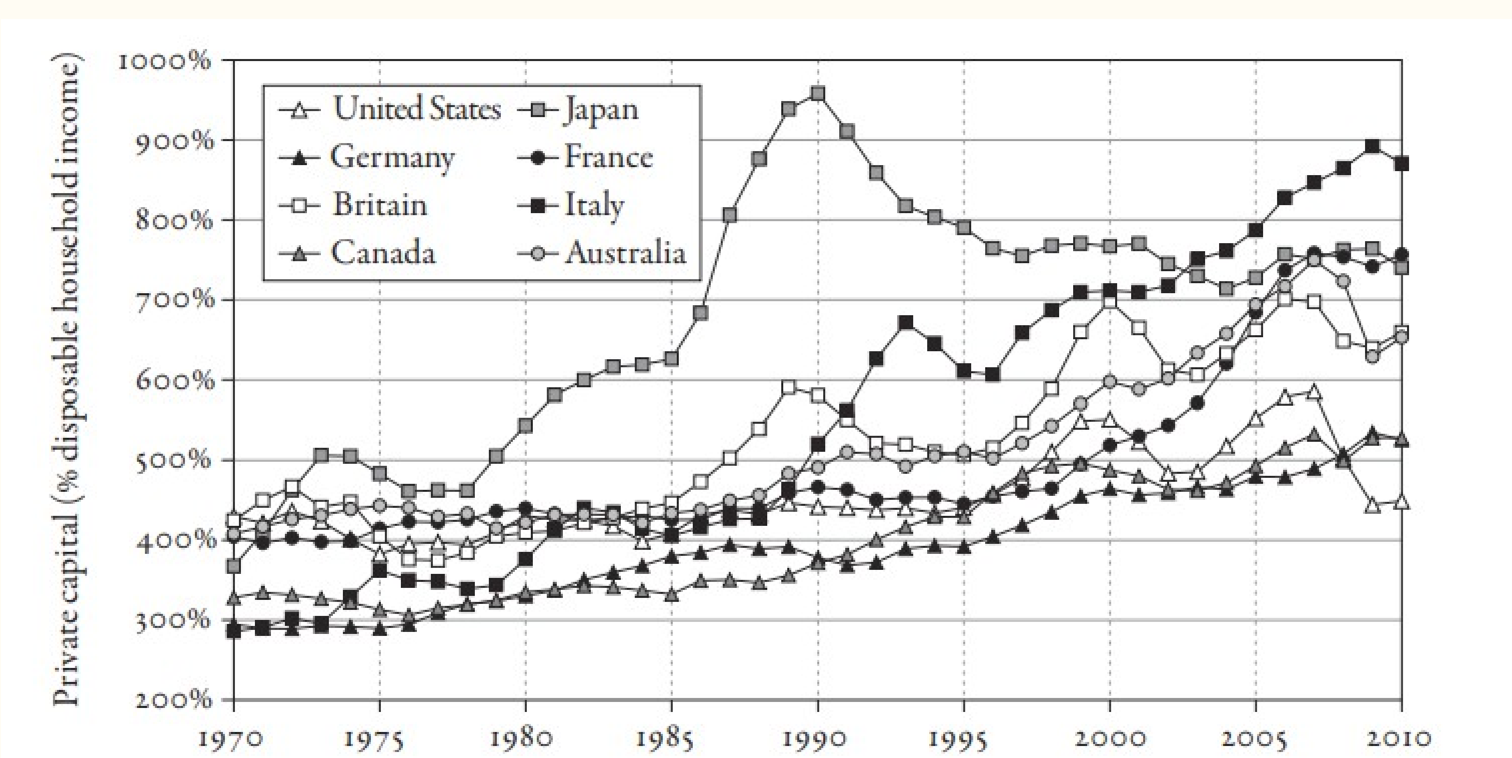
Vốn tư nhân được thể hiện bằng số năm thu nhập khả dụng

Ngoài ra, hãy lưu ý tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ đạt được mức cao hơn nữa — không nghi ngờ gì là mức cao nhất từng được ghi nhận — ở các nước giàu trong những năm 2000 và 2010 nếu tôi thể hiện tổng tài sản tư nhân tính theo năm thu nhập khả dụng chứ không phải thu nhập quốc gia, như tôi đã làm cho đến nay. Vấn đề kỹ thuật này dường như cần được thảo luận thêm.

Như tên gọi của nó, thu nhập hộ gia đình khả dụng (hay đơn giản là “thu nhập khả dụng”) đo lường thu nhập tiền tệ mà các hộ gia đình ở một quốc gia nhất định trực tiếp định đoạt. Để chuyển từ thu nhập quốc dân sang thu nhập khả dụng, người ta phải khấu trừ tất cả các loại thuế, phí và các khoản thanh toán bắt buộc khác và thêm tất cả các khoản chuyển tiền (lương hưu, bảo hiểm thất nghiệp, viện trợ cho gia đình, thanh toán phúc lợi, v.v.). Cho đến đầu thế kỷ 20, các chính phủ đóng một vai trò hạn chế trong đời sống kinh tế và xã hội (tổng số tiền nộp thuế là 10% thu nhập quốc dân, về cơ bản là để chi trả cho các chức năng truyền thống của nhà nước như cảnh sát, quân đội, tòa án, đường cao tốc, v.v., do đó thu nhập khả dụng nói chung là khoảng 90% thu nhập quốc dân). Vai trò của nhà nước đã tăng lên đáng kể trong suốt thế kỷ 20, do đó thu nhập khả dụng ngày nay chiếm khoảng 70–80% thu nhập quốc dân ở các nước giàu. Kết quả là, tổng tài sản tư nhân tính theo năm thu nhập khả dụng (chứ không phải thu nhập quốc dân) cao hơn đáng kể. Ví dụ, vốn tư nhân trong những năm 2000 đại diện cho thu nhập quốc dân từ 4 đến 7 năm ở các nước giàu, tương ứng với 5 đến 9 năm thu nhập khả dụng (xem Hình 5.4).

Hình 5.4

Vốn tư nhân được tính bằng năm thu nhập khả dụng



Được thể hiện bằng số năm thu nhập khả dụng của hộ gia đình (khoảng 70–80% thu nhập quốc dân), tỷ lệ vốn / thu nhập dường như lớn hơn so với khi nó được biểu thị bằng số năm thu nhập quốc dân.

Cả hai cách đo lường tỷ lệ vốn / thu nhập đều có thể hợp lý, tùy thuộc vào cách người ta muốn tiếp cận câu hỏi. Khi được biểu thị dưới dạng thu nhập khả dụng, tỷ lệ này nhấn mạnh thực tế tiền tệ và cho chúng ta thấy mức độ của cải so với thu nhập thực tế có sẵn cho các hộ gia đình (ví dụ: để tiết kiệm). Theo một cách nào đó, điều này phản ánh thực tế cụ thể của tài khoản ngân hàng gia đình và điều quan trọng là phải ghi nhớ những thứ quan trọng này. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là chênh lệch giữa thu nhập khả dụng và thu nhập quốc dân được đo lường theo định nghĩa giá trị của các dịch vụ công mà hộ gia đình được hưởng lợi, đặc biệt là các dịch vụ y tế và giáo dục do kho bạc nhà nước tài trợ trực tiếp. Các khoản "chuyển giao bằng hiện vật" như vậy cũng có giá trị như các khoản chuyển giao tiền tệ được bao gồm trong thu nhập khả dụng: chúng cho phép các cá nhân liên quan tránh chi những khoản tiền có thể so sánh được (hoặc thậm chí lớn hơn) cho các nhà sản xuất tư nhân về dịch vụ y tế và giáo dục. Việc bỏ qua những chuyển giao bằng hiện vật như vậy có thể làm sai lệch một số diễn biến nhất định hoặc so sánh quốc tế. Đó là lý do tại sao tôi thích thể hiện sự giàu có theo năm thu nhập quốc dân: làm như vậy là chấp nhận một quan điểm kinh tế (chứ không phải là tiền tệ) về thu nhập. Trong cuốn sách này, bất cứ khi nào tôi đề cập đến tỷ lệ vốn / thu nhập mà không giải thích thêm, tôi luôn đề cập đến tỷ lệ vốn dự trữ trên dòng thu nhập quốc dân.

Câu hỏi về Quỹ và Những người nắm giữ vốn khác

Cũng xin lưu ý vì lý do đầy đủ, tôi đã đưa vào tài sản tư nhân không chỉ tài sản và nợ của các cá nhân ("hộ gia đình" trong thuật ngữ tài khoản quốc gia) mà còn cả tài sản và nợ do các quỹ và các tổ chức phi lợi nhuận khác nắm giữ. Để rõ ràng, danh mục chỉ bao gồm các quỹ và các tổ chức khác được tài trợ chủ yếu bằng quà tặng từ các cá nhân hoặc thu nhập từ tài sản của họ. Các tổ chức phụ thuộc chủ yếu vào trợ cấp công được phân loại là các tổ chức chính phủ và các tổ chức phụ thuộc chủ yếu vào việc bán hàng hóa được phân loại là các tập đoàn.

Trong thực tế, tất cả những điểm khác biệt này đều không ổn định. Việc coi tài sản quỹ là một phần của tài sản tư nhân hơn là tài sản công là tùy tiện, vì thực tế nó là một hình thức sở hữu mới, trung gian giữa sở hữu tư nhân thuần túy và sở hữu công nghiêm ngặt. Trên thực tế, khi chúng ta nghĩ đến tài sản thuộc sở hữu của các nhà thờ qua nhiều thế kỷ, hoặc tài sản thuộc sở hữu ngày nay của các tổ chức như Bác sĩ không biên giới hoặc Quỹ Bill & Melinda Gates, rõ ràng là chúng ta đang nói đến nhiều người tốt. theo đuổi một loạt các mục tiêu cụ thể.

Tuy nhiên, lưu ý số tiền đặt cọc là tương đối hạn chế, vì số lượng của cải mà những người tốt sở hữu nói chung là khá nhỏ so với những gì mà những người khác giữ lại cho mình. Các ước tính có sẵn cho các quốc gia giàu có khác nhau trong giai đoạn 1970–2010 cho thấy các quỹ và các tổ chức phi lợi nhuận khác luôn sở hữu ít hơn 10% và nói chung là dưới 5% tổng tài sản tư nhân, mặc dù có sự khác biệt thú vị giữa các quốc gia: chỉ 1% ở Pháp, khoảng 3–4% ở Nhật Bản và nhiều nhất là 6–7% ở Hoa Kỳ (không có xu hướng rõ ràng). Các nguồn lịch sử hiện có chỉ ra tổng giá trị tài sản thuộc sở hữu của nhà thờ ở Pháp thế kỷ 18 lên tới khoảng 7–8% tổng tài sản tư nhân, hoặc khoảng 50–60% thu nhập quốc dân (một số tài sản này đã bị tịch thu và bán trong thời kỳ Cách mạng Pháp để trả các khoản nợ của chính phủ Ancien Régime). Nói cách khác, Giáo hội Công giáo sở hữu nhiều tài sản hơn thời Ancien Régime (so với tổng tài sản tư nhân của thời đại) so với Hoa Kỳ ngày nay. Tuy nhiên, điều thú vị là hai cấp độ khá gần nhau.

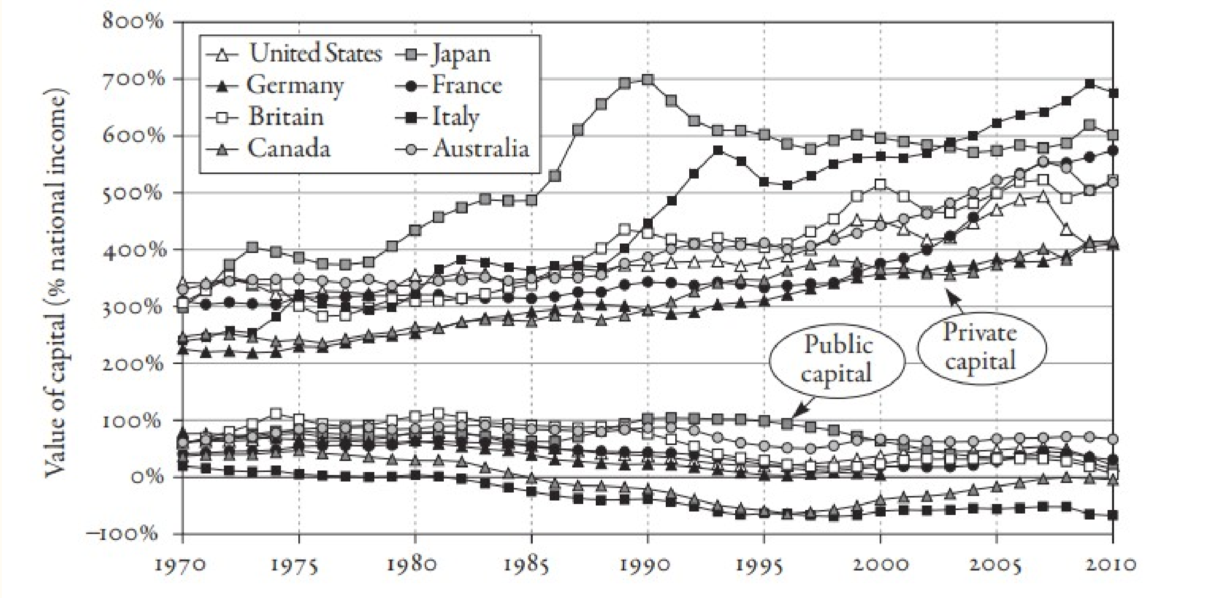
Đây là những khối tài sản nắm giữ khá lớn, đặc biệt nếu chúng ta so sánh chúng với khối tài sản ròng ít ỏi (và đôi khi là âm) mà chính phủ sở hữu tại nhiều thời điểm khác nhau. Tuy nhiên, so với tổng tài sản tư nhân, tài sản quỹ vẫn còn khá khiêm tốn. Đặc biệt, vấn đề nhỏ là chúng ta có đưa tài sản quỹ khi xem xét diễn biến chung của tỷ lệ vốn tư nhân trên thu nhập quốc dân trong dài hạn hay không. Hơn nữa, việc đưa vào là hợp lý, bởi thực tế là không bao giờ dễ dàng xác định ranh giới giữa một bên là các cấu trúc pháp lý khác nhau như quỹ, quỹ tín thác, và những thứ tương tự được các cá nhân giàu có sử dụng để quản lý tài sản của họ và hơn nữa là lợi ích cá nhân của họ. (về nguyên tắc được tính trong tài khoản quốc gia dưới dạng tài sản cá nhân, giả sử chúng được xác định như vậy) và mặt khác, các quỹ và tổ chức phi lợi nhuận được cho là vì lợi ích công cộng. Tôi sẽ trở lại vấn đề tế nhị này trong Phần Ba, nơi tôi sẽ thảo luận về động lực của sự bất bình đẳng toàn cầu về sự giàu có, và đặc biệt là sự giàu có lớn, trong thế kỷ 21.

Tư nhân hóa tài sản ở các nước giàu

Sự gia tăng rất mạnh tài sản tư nhân được quan sát thấy ở các nước giàu, đặc biệt là ở châu Âu và Nhật Bản, từ năm 1970 đến năm 2010, do đó có thể được giải thích phần lớn là do tăng trưởng chậm hơn cùng với việc tiếp tục tiết kiệm cao, sử dụng định luật $\beta = s / g$. Bây giờ tôi sẽ quay lại với hai hiện tượng bổ sung khác đã khuếch đại cơ chế này, mà tôi đã đề cập trước đó: tư nhân hóa hoặc chuyển dần tài sản công vào tay tư nhân và "bắt kịp" giá tài sản trong thời gian dài.

Hình 5.5

Vốn tư và công ở các nước giàu, 1970–2010



Ở Ý, vốn tư nhân đã tăng từ 240% lên 680% thu nhập quốc dân từ năm 1970 đến năm 2010, trong khi vốn công giảm từ 20% xuống -70%.

Tôi bắt đầu với tư nhân hóa. Như đã lưu ý, tỷ trọng vốn công trong vốn quốc gia đã giảm mạnh trong những thập kỷ gần đây, đặc biệt là ở Pháp và Đức, nơi tài sản công ròng chiếm tới 1/4 hoặc thậm chí 1/3 tổng tài sản quốc gia trong giai đoạn 1950–1970, trong khi ngày nay nó chỉ chiếm một vài % (tài sản công chỉ đủ để cân bằng nợ công). Diễn biến này phản ánh một hiện tượng khá chung đã ảnh hưởng đến cả tám nền kinh tế phát triển hàng đầu: tỷ lệ vốn công trên thu nhập quốc dân giảm dần trong giai đoạn 1970–2010, kèm theo sự gia tăng tỷ lệ vốn tư trên thu nhập quốc dân (xem Hình 5.5). Nói cách khác, sự hồi sinh tài sản tư nhân một phần là do quá trình tư nhân hoá tài sản quốc gia. Chắc chắn, sự gia tăng vốn tư nhân ở tất cả các nước đều lớn hơn mức giảm vốn công, do đó vốn quốc gia (tính bằng năm thu nhập quốc dân) đã thực sự tăng lên. Nhưng nó tăng ít hơn so với vốn tư do tư nhân hóa.

Trường hợp của Ý đặc biệt rõ ràng. Tài sản công ròng hơi tích cực trong những năm 1970, sau đó chuyển sang tiêu cực nhẹ trong những năm 1980 khi thâm hụt lớn của chính phủ gia tăng. Tất cả đã nói lên tài sản công đã giảm một lượng bằng gần một năm thu nhập quốc dân trong giai đoạn 1970–2010. Đồng thời, tài sản tư nhân đã tăng từ mức thu nhập quốc dân chưa đầy hai năm rưỡi vào năm 1970 lên gần bảy năm 2010, tăng khoảng bốn năm rưỡi. Nói cách khác, sự sụt giảm tài sản công thể hiện từ 1/5 đến 1/4 sự gia tăng tài sản tư — một tỷ lệ không đáng kể. Tài sản quốc gia Ý thực sự đã tăng đáng kể, từ khoảng hai năm rưỡi thu nhập quốc dân năm 1970 lên khoảng sáu năm 2010, nhưng đây là mức tăng nhỏ hơn so với tài sản tư, mà sự tăng trưởng đặc biệt ở một mức độ nào đó là sai lệch, từ gần 1/4 trong số đó phản ánh một khoản nợ ngày càng tăng mà một bộ phận dân số Ý phải gánh cho một bộ phận khác. Thay vì trả thuế để cân bằng ngân sách của chính phủ, người Ý — hoặc bằng bất cứ giá nào, những người có khả năng — đã cho chính phủ vay tiền bằng cách mua trái phiếu chính phủ hoặc tài sản công, điều này làm tăng tài sản tư của họ mà không làm tăng tài sản quốc gia.

Thật vậy, mặc dù tỷ lệ tiết kiệm tư nhân rất cao (khoảng 15% thu nhập quốc dân), tiết kiệm quốc gia ở Ý chưa bằng 10% thu nhập quốc dân trong giai đoạn 1970–2010. Nói cách khác, hơn 1/3 tiết kiệm tư đã bị thâm hụt do chính phủ hấp thụ. Một mô hình tương tự cũng tồn tại ở tất cả các nước giàu, nhưng nhìn chung ít cực đoan hơn ở Ý: ở hầu hết các nước, tiết kiệm công là âm (có nghĩa là đầu tư công ít hơn thâm hụt công: chính phủ đầu tư ít hơn đi vay hoặc sử dụng - tiền dành dụm để thanh toán các chi phí hiện tại). Ở Pháp, Anh, Đức và Hoa Kỳ, thâm hụt của chính phủ vượt quá đầu tư công trung bình 2-3% thu nhập quốc dân trong giai đoạn 1970–2010, so với hơn 6% ở Ý (xem Bảng 5.4).

Ở tất cả các nước giàu, sự phân tán và hậu quả sự sụt giảm tài sản công chiếm một phần đáng kể trong sự gia tăng tài sản tư nhân (từ 1/10 đến 1/4, tùy thuộc vào quốc gia). Đây không phải là lý do chính dẫn đến sự gia tăng tài sản tư, nhưng không nên bỏ qua.

Hơn nữa, có thể những ước tính hiện có phần nào được định giá thấp hơn tài sản công trong những năm 1970, đặc biệt là ở Anh (và có lẽ cả Ý và Pháp), điều này sẽ khiến chúng ta đánh giá thấp tầm quan trọng của việc chuyển giao tài sản công sang tay tư nhân. Nếu đúng, điều này sẽ cho phép chúng ta giải thích tại sao tài sản tư của Anh lại tăng lên rất nhiều từ năm 1970 đến năm 2010, mặc dù tỷ lệ tiết kiệm tư nhân rõ ràng là không đủ, và đặc biệt là trong làn sóng tư nhân hóa các công ty công trong những năm 1980 và 1990, tư nhân hóa thường liên quan đến giá thấp, tất nhiên chính sách này sẽ được người mua ưa chuộng.

Bảng 5.4

Tiết kiệm tư và công ở các nước giàu, 1970–2010

Country	National saving (private + public) (net of depreciation) (% national income)	Private saving (%)	Public saving (%)
United States	5.2	7.6	−2.4
Japan	14.6	14.5	0.1
Germany	10.2	12.2	−2.0
France	9.2	11.1	−1.9
Britain	5.3	7.3	−2.0
Italy	8.5	15.0	−6.5
Canada	10.1	12.1	−2.0
Australia	8.9	9.8	−0.9

Lưu ý: Một phần lớn (có thể thay đổi giữa các quốc gia) của tiết kiệm tư nhân được hấp thụ bởi thâm hụt công, do đó tiết kiệm quốc gia (tư + công) ít hơn tiết kiệm tư nhân.

Điều quan trọng cần lưu ý là sự chuyển giao tài sản của khu vực công sang khu vực tư không chỉ giới hạn ở các nước giàu sau năm 1970 - khác xa với nó. Mô hình chung giống nhau tồn tại ở tất cả các lục địa. Ở cấp độ toàn cầu, quá trình tư nhân hóa rộng rãi nhất trong những

thập kỷ gần đây, và thực sự trong toàn bộ lịch sử vốn, rõ ràng đã diễn ra ở các nước thuộc khối Xô Viết cũ.

Các ước tính rất không hoàn hảo có sẵn cho thấy tài sản tư nhân ở Nga và các nước thuộc khối Đông Âu ở mức khoảng 4 năm so với thu nhập quốc dân vào cuối những năm 2000 và đầu những năm 2010, và tài sản công ròng cực kỳ thấp, giống như ở các nước giàu. Các ước tính hiện có cho những năm 1970 và 1980, trước khi Bức tường Berlin và chế độ Cộng sản sụp đổ, thậm chí còn không hoàn hảo hơn, nhưng tất cả các dấu hiệu cho thấy sự phân bổ hoàn toàn ngược lại: tài sản tư nhân là không đáng kể (chỉ giới hạn trong các mảnh đất cá nhân và có lẽ một số nhà ở các nước Cộng sản ít ác cảm nhất với tài sản tư nhân nhưng trong mọi trường hợp đều thấp hơn thu nhập quốc dân một năm), và vốn công đại diện cho tổng số vốn công nghiệp và tỷ trọng lớn trong vốn quốc gia, như một ước tính đầu tiên, từ ba đến bốn năm thu nhập quốc dân. Nói cách khác, ngay từ cái nhìn đầu tiên, lượng vốn quốc gia không thay đổi, nhưng sự phân chia công - tư thì hoàn toàn đảo ngược.

Tóm lại: sự tăng trưởng rất đáng kể của tài sản tư nhân ở Nga và Đông Âu từ cuối những năm 1980 đến nay, trong một số trường hợp, dẫn đến sự giàu lên nhanh chóng một cách ngoạn mục của một số cá nhân (tôi chủ yếu nghĩ đến các “nhà tài phiệt” người Nga), rõ ràng không liên quan gì đến tiết kiệm hay định luật $\beta = s / g$. Đó hoàn toàn là kết quả của việc chuyển giao quyền sở hữu vốn từ chính phủ cho các cá nhân. Tư nhân hóa tài sản quốc gia ở các nước phát triển kể từ năm 1970 có thể được coi là một dạng tương tự của trường hợp cực đoan này.

Sự phục hồi trong lịch sử của giá tài sản

Yếu tố cuối cùng giải thích sự gia tăng tỷ lệ vốn / thu nhập trong vài thập kỷ qua là sự phục hồi lịch sử của giá tài sản. Nói cách khác, không có phân tích chính xác nào về giai đoạn 1970–2010 trừ khi chúng ta đặt giai đoạn này trong bối cảnh lịch sử dài hơn của 1910–2010. Hồ sơ lịch sử hoàn chỉnh không có sẵn cho tất cả các nước phát triển, nhưng loạt bài tôi đã thiết lập cho Anh, Pháp, Đức và Hoa Kỳ mang lại kết quả nhất quán, mà tôi tóm tắt dưới đây.

Nếu chúng ta nhìn vào toàn bộ giai đoạn 1910–2010, hoặc 1870–2010, chúng ta thấy sự phát triển toàn cầu của tỷ lệ vốn / thu nhập được giải thích rất rõ bởi quy luật $\beta = s / g$. Đặc biệt, thực tế là tỷ lệ vốn / thu nhập cao hơn trong thời gian dài ở Châu Âu so với Hoa Kỳ là hoàn toàn phù hợp với sự khác biệt về tỷ lệ tiết kiệm và đặc biệt là tốc độ tăng trưởng trong thế kỷ qua. Sự suy giảm mà chúng ta thấy trong giai đoạn 1910–1950 phù hợp với mức tiết kiệm quốc gia thấp và sự tàn phá trong thời chiến, và thực tế là tỷ lệ vốn / thu nhập tăng nhanh hơn trong giai đoạn 1980-2010 so với giai đoạn 1950-1980 được giải thích rõ ràng là do tốc độ tăng trưởng giữa hai giai đoạn này giảm xuống. Chu kỳ.

Tuy nhiên, điểm thấp của những năm 1950 thấp hơn so với logic đơn giản của tích lũy được tổng hợp bởi quy luật β = s / g đã dự đoán. Để hiểu được độ sâu của mức thấp nhất giữa thế kỷ 20, chúng ta cần thêm thực tế là giá bất động sản và cổ phiếu đã giảm xuống mức thấp lịch sử sau Thế chiến II vì bất kỳ lý do nào (luật kiểm soát tiền thuê, quy định tài chính, một môi trường chính trị bất lợi cho chủ nghĩa tư bản). Sau năm 1950, giá các tài sản này dần phục hồi, với tốc độ tăng nhanh sau năm 1980.

Theo ước tính của tôi, quá trình bắt kịp lịch sử này hiện đã hoàn tất: bỏ qua những biến động giá ngắn hạn thất thường, sự gia tăng giá tài sản từ năm 1950 đến năm 2010 có vẻ như đã bù đắp cho sự sụt giảm từ năm 1910 đến năm 1950. Sẽ rất rủi ro từ đó kết luận giai đoạn tăng giá tài sản cơ cấu chắc chắn đã kết thúc và giá tài sản do đó sẽ tiếp tục tiến triển với tốc độ giống hệt như giá tiêu dùng. Do các nguồn lịch sử không đầy đủ và không hoàn hảo, và so sánh giá trong khoảng thời gian dài như vậy tốt nhất là gần đúng. Đối với một lý do khác, có nhiều lý do lý thuyết khiến giá tài sản có thể phát triển khác với các mức giá khác trong thời gian dài: ví dụ, một số loại tài sản, chẳng hạn như tòa nhà và cơ sở hạ tầng, bị ảnh hưởng bởi tiến bộ công nghệ với tốc độ khác với các bộ phận khác của nền kinh tế. Hơn nữa, thực tế là một số tài nguyên thiên nhiên không thể tái sinh cũng có thể rất quan trọng.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, điều cần nhấn mạnh là giá vốn, bỏ qua các bong bóng ngắn hạn, trung hạn và các phân kỳ cấu trúc dài hạn có thể xảy ra, một phần luôn là một cấu trúc xã hội và chính trị: nó phản ánh quan niệm của mỗi xã hội về tài sản và phụ thuộc vào nhiều chính sách và thể chế điều chỉnh quan hệ giữa các nhóm xã hội khác nhau, và đặc biệt là giữa những người sở hữu vốn và những người không sở hữu vốn. Điều này là hiển nhiên, ví dụ, trong trường hợp giá bất động sản, phụ thuộc vào luật điều chỉnh các mối quan hệ giữa chủ nhà và người thuê nhà và kiểm soát giá thuê. Luật cũng ảnh hưởng đến giá thị trường chứng khoán, như tôi đã lưu ý khi thảo luận về lý do tại sao giá cổ phiếu ở Đức tương đối thấp.

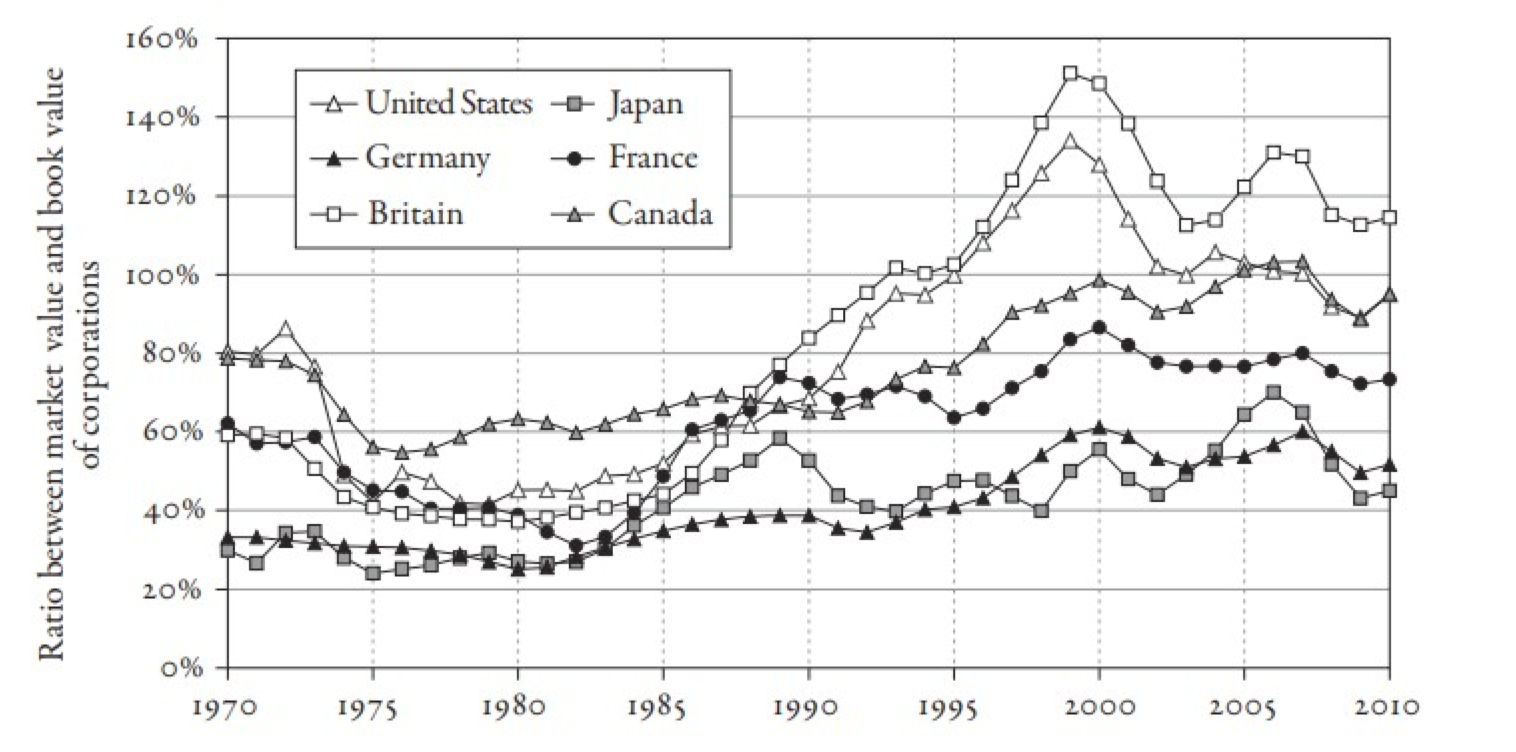
Về mối liên hệ này, thật thú vị khi phân tích tỷ lệ giữa giá trị thị trường chứng khoán và giá trị sổ sách của các công ty trong giai đoạn 1970–2010 ở những quốc gia có sẵn dữ liệu đó (xem Hình 5.6). (Người đọc thấy những vấn đề này quá kỹ thuật có thể dễ dàng bỏ qua phần còn lại của phần này và chuyển thẳng đến phần tiếp theo.)

Giá trị thị trường của một công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán là giá trị vốn hóa trên thị trường chứng khoán của công ty đó. Đối với các công ty không được niêm yết như vậy, hoặc vì chúng quá nhỏ hoặc vì chọn không tự tài trợ cho mình thông qua thị trường chứng khoán (có lẽ để duy trì quyền sở hữu gia đình, điều này có thể xảy ra ngay cả với các công ty rất lớn), giá trị thị trường được tính cho quốc gia. Kế toán đặt ra với việc tham chiếu đến giá cổ phiếu của các công ty niêm yết càng giống càng tốt (về quy mô, lĩnh vực hoạt động, v.v.) với công ty chưa niêm yết, đồng thời tính đến “tính thanh khoản” của thị trường

liên quan. Như vậy cho đến nay, tôi đã sử dụng các giá trị thị trường để xác định nguồn cung cấp tài sản tư nhân và tài sản quốc gia. Giá trị kế toán của một công ty, còn được gọi là giá trị sổ sách hoặc tài sản ròng hoặc vốn tự có, bằng giá trị tích lũy của tất cả các tài sản — tòa nhà, cơ sở hạ tầng, máy móc, bằng sáng chế, cổ phần đa số hoặc thiểu số trong các công ty con và các công ty khác, tiền mặt và cứ như vậy — được bao gồm trong bảng cân đối kế toán của công ty, trừ đi tổng tất cả các khoản nợ chưa thanh toán.

Hình 5.6

Giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các tập đoàn



Tobin's Q (tức là tỷ lệ giữa giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các công ty) đã tăng lên ở các nước giàu kể từ những năm 1970-1980.

Về lý thuyết, giá trị thị trường và giá trị sổ sách của một công ty phải bằng nhau, và tỷ lệ của cả hai do đó phải bằng 1 (hoặc 100%). Điều này thường xảy ra khi một công ty được thành lập. Nếu các cổ đông đăng ký mua cổ phiếu trị giá 100 triệu euro, mà công ty sử dụng để mua văn phòng và thiết bị trị giá 100 triệu euro, thì giá trị thị trường và giá trị sổ sách sẽ bằng 100 triệu euro. Điều này cũng đúng nếu công ty vay 50 triệu euro để mua máy móc mới trị giá 50 triệu euro: giá trị tài sản ròng vẫn là 100 triệu euro (150 triệu tài sản trừ đi 50 triệu nợ), cũng như giá trị vốn hóa thị trường chứng khoán.

Điều này cũng đúng nếu công ty kiếm được 50 triệu lợi nhuận và quyết định tạo một khoản dự trữ để tài trợ cho các khoản đầu tư mới trị giá 50 triệu: giá cổ phiếu sẽ tăng tương đương (vì mọi người đều biết công ty có tài sản mới), do đó cả giá trị thị trường và giá trị sổ sách sẽ tăng lên 150 triệu.

Khó khăn nảy sinh từ thực tế là việc dự đoán tương lai của công ty nhanh chóng trở nên phức tạp và không chắc chắn. Chẳng hạn, sau một thời gian nhất định, không ai thực sự chắc chắn liệu khoản đầu tư 50 triệu euro vài năm trước đó có thực sự hữu ích về mặt kinh tế cho công ty hay không. Giá trị sổ sách sau đó có thể khác với giá trị thị trường. Công ty sẽ

tiếp tục liệt kê các khoản đầu tư - vào văn phòng mới, máy móc, cơ sở hạ tầng, bằng sáng chế, v.v. - trên bảng cân đối kế toán theo giá thị trường, do đó giá trị sổ sách của công ty không thay đổi. Giá trị thị trường của công ty, là vốn hóa thị trường chứng khoán của nó, có thể thấp hơn hoặc cao hơn đáng kể, tùy thuộc vào việc thị trường tài chính đột nhiên trở nên lạc quan hay bi quan hơn về khả năng của công ty trong việc sử dụng các khoản đầu tư của mình để tạo ra hoạt động kinh doanh và lợi nhuận mới. Đó là lý do tại sao, trên thực tế, người ta luôn quan sát thấy những biến động rất lớn trong tỷ lệ giữa giá trị thị trường và giá trị sổ sách của các công ty riêng lẻ. Tỷ lệ này, còn được gọi là "Tobin's Q" (nhà kinh tế học James Tobin, người đầu tiên xác định nó), thay đổi từ gần 20% đến hơn 340% đối với các công ty của Pháp được liệt kê trong CAC 40 vào năm 2012.



James Tobin

Khó hiểu hơn là tại sao Tobin's Q, khi được đo lường cho tất cả các công ty ở một quốc gia nhất định được gộp lại với nhau, nên có hệ thống lớn hơn hoặc nhỏ hơn 1. Về mặt cổ điển, hai giải thích đã được đưa ra.

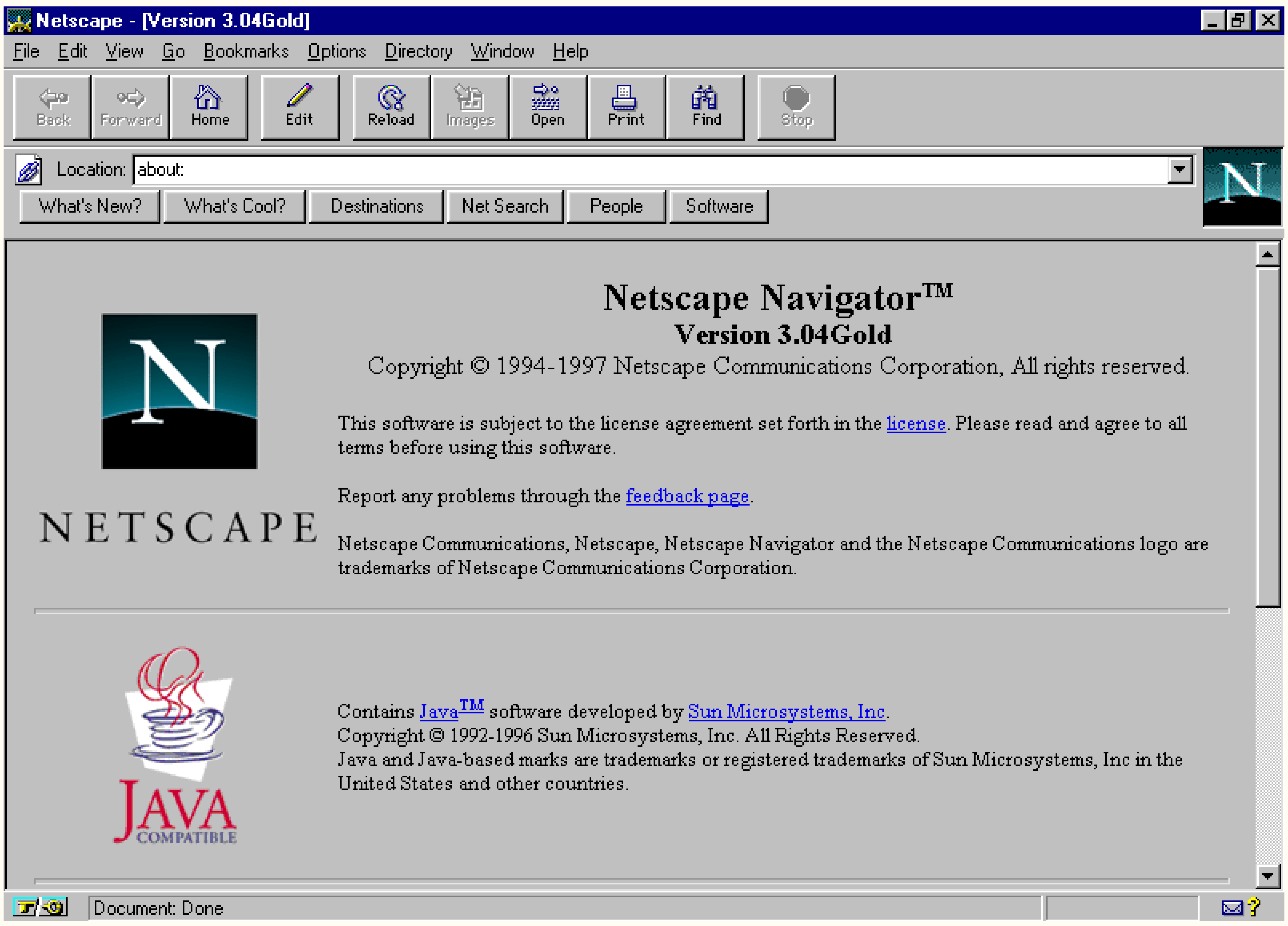
Nếu các khoản đầu tư phi vật chất nhất định (chẳng hạn như các khoản chi để tăng giá trị thương hiệu hoặc cho nghiên cứu và phát triển) không được tính trên bảng cân đối kế toán, thì về mặt cơ cấu, giá trị thị trường sẽ lớn hơn giá trị sổ sách. Điều này có thể giải thích cho các tỷ lệ này lớn hơn một chút so với 1 được quan sát thấy ở Hoa Kỳ (100–120%) và đặc biệt là Anh (120-140%) vào cuối những năm 1990 và 2000. Nhưng những tỷ lệ này lớn hơn 1 cũng phản ánh bong bóng thị trường chứng khoán ở cả hai quốc gia: Tobin's Q giảm nhanh chóng về phía 1 khi bong bóng Internet bùng nổ vào năm 2001–2002 và trong cuộc khủng hoảng tài chính 2008–2009 (xem Hình 5.6).

Bong bóng Internet dot-com (dot là dấu chấm, ý nói những trang web của các công ty trên mạng lưới toàn cầu với tên miền là .com) hay bong bóng Y2K là một bong bóng thị trường chứng khoán khi cổ phiếu của các công ty công nghệ cao, nhất là các công ty mạng, được đầu cơ. Tên của nó, được Alan Greenspan - cựu Chủ tịch Fed, nói vào ngày 9 tháng 8 năm 1995 khi mà Netscape Communications bắt đầu niêm yết cổ phiếu của mình và bong bóng vỡ vào ngày 10 tháng 3 năm 2000 khi chỉ số tổng hợp NASDAQ đạt đỉnh cao nhất. Bong bóng Dot-com đã góp phần cùng các nhân tố khác tạo nên sự thịnh vượng kinh tế của Hoa Kỳ cuối thập niên 1990, thời kỳ mà nhiều người gọi là Nền Kinh tế Mới, còn Alan Greenspan gọi là "sự thịnh vượng bất thường".



Alan Greenspan

Năm 1993, trình duyệt Mosaic ra đời, cùng với những trình duyệt sau đó như Netscape Navigator hay Internet Explorer đã giúp người dùng máy tính tiếp cận World Wide Web, làm Internet trở nên phổ biến hơn. Số người sử dụng Internet ngày càng tăng cùng với sự đi xuống của ‘khoảng cách số’ và sự phát triển về kết nối, sử dụng Internet cho các mục đích, và giáo dục máy tính. Giữa năm 1990 và 1997, tỉ lệ hộ gia đình tại Hoa Kỳ sở hữu máy tính tăng từ 15% đến 35%, khi máy tính dần trở thành một vật dụng thiết yếu thay vì một món đồ xa xỉ. Điều này đánh dấu sự chuyển mình sang Thời đại Thông tin, một nền kinh tế dựa trên công nghệ thông tin, dẫn đến sự thành lập nhiều công ty mới.



Cùng lúc này, việc giảm lãi suất cho vay làm tăng nguồn vốn có sẵn. Đạo luật Cứu trợ Người nộp thuế 1997 làm giảm mức thuế trên thặng dư vốn cận biên tại Hoa Kỳ, khiến mọi người có khuynh hướng đầu cơ. Đạo luật Viễn thông 1996 ở thời điểm đó được kỳ vọng sẽ dẫn đến nhiều công nghệ mới, tạo ra nhiều lợi nhuận cho người nắm bắt thời cơ.

Do những yếu tố trên, nhiều người hào hứng đầu tư vào một công ty dot-com bất kỳ, ở bất cứ mức định giá nào, đặc biệt nếu trong tên công ty có những tiền tố liên quan đến Internet (như ‘e-‘ hay ‘i-‘) hoặc một hậu tố ‘.com’ trong tên gọi. Vốn mạo hiểm được huy động rất dễ dàng. Các ngân hàng đầu tư, vốn kiếm lời từ những đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO), làm dấy lên làn sóng đầu cơ và khuyến khích đầu tư vào công nghệ. Sự kết hợp giữa giá cổ phiếu tăng nhanh và niềm tin các công ty sẽ sinh lời trong tương lai tạo thành một môi trường khiến nhiều nhà đầu tư bỏ qua những chỉ số truyền thống (như chỉ số P/E) và chỉ đặt niềm tin vào tiến bộ công nghệ, dẫn đến bong bóng thị trường chứng khoán. Giữa năm 1995 và 2000, chỉ số tổng hợp Nasdaq tăng 400%. Chỉ số P/E của nó đạt 200, vượt qua

đỉnh 80 của chỉ số Nikkei 225 Nhật Bản thời bong bóng bất động sản Nhật Bản năm 1991. Năm 1999, giá trị cổ phần của Qualcomm tăng 2.619%, trong khi 12 cổ phiếu vốn hóa lớn khác đều tăng hơn 1.000% về giá trị, và bảy cổ phiếu khác tăng 900%. (Bill Gate trở thành người đầu tiên trong lịch sử có tài sản đạt 100 tỉ đô la)

Bong bóng Dot-com góp phần cùng nhiều nhân tố khác tạo ra sự thịnh vượng kinh tế của Hoa Kỳ trong nửa cuối thập niên 1990 theo những cách sau:

Giá cổ phiếu công nghệ cao tăng nhanh đã khuyến khích sự phát triển của các công ty trong ngành công nghệ thông tin. Điều này làm cho công nghệ thông tin tiến bộ nhanh chóng và việc ứng dụng nó vào quản lý, sản xuất đã làm năng suất lao động tăng lên. Greenspan (2008) cho sự bùng bổ của công nghệ cao diễn ra nhanh chóng đã mở ra một giai đoạn hủy diệt mang tính sáng tạo, làm năng suất lao động và làm thị trường lao động trở nên linh hoạt hơn. Đây chính là những nhân tố quan trọng nhất tạo nên tăng trưởng kinh tế cao và duy trì một thời gian khá lâu.

Giá cổ phiếu tăng nhanh khiến các nhà đầu tư cổ phiếu cảm thấy tài sản của mình tăng lên. Lúc đó, họ sẽ tiêu dùng nhiều hơn (hiệu ứng tài sản). Nhu cầu cá nhân nhờ vậy tăng lên cùng hiệu ứng lan tỏa của nó tới sản xuất của các ngành khác nhau trong nền kinh tế khiến đầu tư tư nhân tăng. Nói cách khác, nhìn từ mặt nhu cầu của nền kinh tế, giá cổ phiếu tăng làm tổng cầu tăng lên.

Việc vỡ và xẹp bong bóng Dot-com mở đầu cho thời kỳ suy thoái kinh tế đầu thập niên 2000 ở Hoa Kỳ mà sự kiện 11 tháng 9 và các vụ bê bối kế toán trong các năm 2001 và 2002 làm trầm trọng hơn.

Ngược lại, nếu các cổ đông của một công ty không có toàn quyền kiểm soát, chẳng hạn vì họ phải thỏa hiệp trong mối quan hệ lâu dài với “các bên liên quan” khác (chẳng hạn như đại diện người lao động, chính quyền địa phương hoặc quốc gia, các nhóm người tiêu dùng, v.v.), như chúng ta đã thấy trước đó là trường hợp trong “Chủ nghĩa tư bản Rhenish”, thì hợp lý là giá trị thị trường phải nhỏ hơn giá trị sổ sách. Điều này có thể giải thích cho các tỷ lệ này thấp hơn một chút so với tỷ lệ quan sát được ở Pháp (khoảng 80%) và đặc biệt là Đức và Nhật Bản (khoảng 50-70%) trong những năm 1990 và 2000, khi các công ty Anh và Mỹ bằng hoặc trên 100% (xem Hình 5.6). Cũng cần lưu ý vốn hóa thị trường chứng khoán được tính toán trên cơ sở giá quan sát được trong các giao dịch cổ phiếu hiện tại, thường tương ứng với những người mua tìm kiếm các vị thế thiểu số nhỏ chứ không phải những người mua tìm cách nắm quyền kiểm soát công ty. Trong trường hợp thứ hai, người ta thường phải trả một mức giá cao hơn đáng kể so với giá thị trường hiện tại, thường là cao hơn 20%. Sự khác biệt này có thể đủ để giải thích Tobin’s Q vào khoảng 80%, ngay cả khi không có bên liên quan nào ngoài các cổ đông thiểu số.

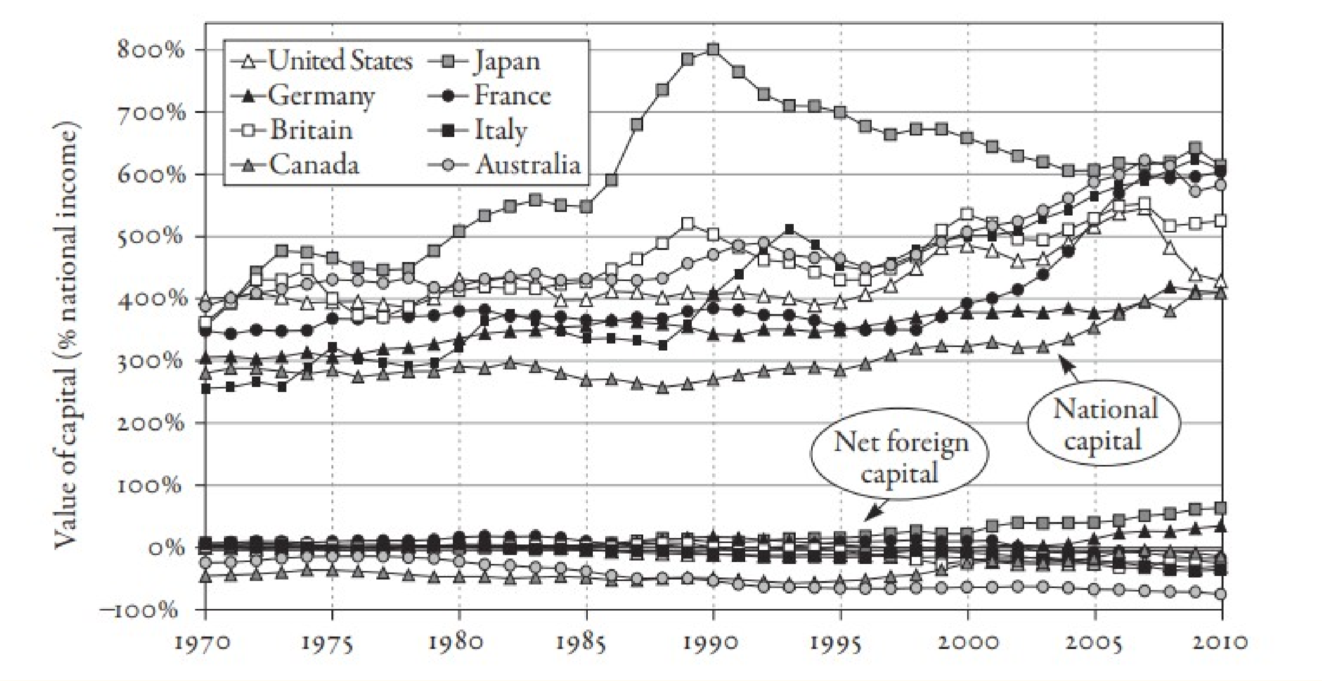
Bỏ qua những biến thể quốc tế thú vị này, phản ánh thực tế là giá vốn luôn phụ thuộc vào các quy tắc và thể chế quốc gia, người ta có thể lưu ý xu hướng chung đối với Tobin's Q là tăng ở các nước giàu kể từ năm 1970. Đây là hệ quả của sự phục hồi lịch sử giá tài sản. Tất cả cho thấy, nếu chúng ta tính đến cả giá cổ phiếu cao hơn và giá bất động sản cao hơn, chúng ta có thể nói sự phục hồi của giá tài sản chiếm một phần tư đến một phần ba mức tăng của tỷ lệ vốn quốc gia trên thu nhập quốc dân trong các nước giàu từ năm 1970 đến 2010 (với sự khác biệt lớn giữa các nước).

Vốn quốc gia và tài sản nước ngoài ở các nước giàu

Như đã lưu ý, lượng tài sản khổng lồ ở nước ngoài mà các nước giàu, đặc biệt là Anh và Pháp, nắm giữ trước Chiến tranh Thế giới I đã hoàn toàn biến mất sau những cú sốc năm 1914–1945, và vị thế tài sản nước ngoài ròng chưa bao giờ trở lại mức cao trước đây. Trên thực tế, nếu chúng ta nhìn vào mức vốn quốc gia và vốn nước ngoài ròng ở các nước giàu từ năm 1970 đến năm 2010, chúng ta có thể kết luận tài sản nước ngoài chỉ có tầm quan trọng hạn chế. Vị thế tài sản ròng ở nước ngoài đôi khi hơi dương và đôi khi hơi âm, tùy theo từng quốc gia và từng năm, nhưng số dư nhìn chung là khá nhỏ so với tổng vốn quốc gia. Nói cách khác, mức tăng mạnh của vốn quốc gia ở các nước giàu chủ yếu phản ánh sự gia tăng của vốn trong nước và tài sản ròng ở nước ngoài dường như chỉ đóng một vai trò tương đối nhỏ (xem Hình 5.7).

Hình 5.7

Vốn quốc gia ở các nước giàu, 1970–2010



Tài sản nước ngoài ròng do Nhật Bản và Đức nắm giữ có giá trị từ 0,5 đến một năm thu nhập quốc dân vào năm 2010.

Tuy nhiên, kết luận này không hoàn toàn chính xác. Ví dụ, Nhật Bản và Đức đã tích lũy một lượng khá lớn tài sản nước ngoài ròng trong vài thập kỷ qua, đặc biệt là trong những năm 2000 (phần lớn là hệ quả tự động của thặng dư thương mại). Vào đầu những năm 2010, tổng tài sản nước ngoài ròng của Nhật Bản chiếm khoảng 70% thu nhập quốc dân và của Đức lên

tới gần 50%. Chắc chắn, những khoản này về cơ bản vẫn thấp hơn đáng kể so với tài sản nước ngoài ròng của Anh và Pháp trước Chiến tranh thế giới I (gần hai năm thu nhập quốc dân của Anh và hơn một năm đối với Pháp). Tuy nhiên, với tốc độ tích lũy nhanh chóng, tự nhiên phải đặt câu hỏi liệu điều này có tiếp tục không. Một số quốc gia sẽ thấy mình thuộc sở hữu của các quốc gia khác ở mức độ nào trong suốt thế kỷ 21? Các vị thế tài sản nước ngoài ròng đáng kể được quan sát thấy trong thời kỳ thuộc địa có khả năng quay trở lại hoặc thậm chí bị vượt qua không?

Để giải quyết chính xác câu hỏi này, chúng ta cần đưa các nước xuất khẩu dầu và các nền kinh tế mới nổi (bắt đầu với Trung Quốc) trở lại phân tích. Mặc dù dữ liệu lịch sử liên quan đến các quốc gia này còn hạn chế (đó là lý do tại sao tôi không thảo luận nhiều về họ cho đến thời điểm này), nhưng các nguồn của chúng tôi cho giai đoạn hiện tại là thỏa đáng hơn nhiều. Chúng ta cũng phải xem xét sự bất bình đẳng trong nội bộ và không chỉ giữa các quốc gia. Do đó, tôi hoãn câu hỏi này, liên quan đến động lực phân phối vốn toàn cầu, sang Phần Ba.

Ở giai đoạn này, tôi lưu ý logic của quy luật $\beta = s / g$ có thể tự động làm phát sinh sự mất cân bằng vốn quốc tế rất lớn, như trường hợp của Nhật Bản đã minh họa rõ ràng. Đối với một trình độ phát triển nhất định, sự khác biệt nhỏ về tỷ lệ tăng trưởng (đặc biệt là tỷ lệ tăng trưởng về nhân khẩu học) hoặc tỷ lệ tiết kiệm có thể khiến một số quốc gia có tỷ lệ vốn / thu nhập cao hơn nhiều so với các quốc gia khác, trong trường hợp đó, việc kỳ vọng quốc gia trước đó sẽ đầu tư ồ ạt là điều đương nhiên trong phần sau. Điều này có thể tạo ra những căng thẳng chính trị nghiêm trọng. Trường hợp của Nhật Bản cũng chỉ ra một loại rủi ro thứ hai, có thể phát sinh khi tỷ lệ vốn / thu nhập cân bằng $\beta = s / g$ tăng lên mức rất cao. Nếu cư dân của quốc gia được đề cập rất ưa chuộng tài sản trong nước — chẳng hạn như bất động sản Nhật Bản — thì điều này có thể đẩy giá của những tài sản ưa thích đó lên mức cao chưa từng thấy. Về mặt này, điều thú vị là kỷ lục Nhật Bản năm 1990 gần đây đã bị Tây Ban Nha đánh bại, nơi tổng vốn tư nhân ròng trong thu nhập quốc dân đạt tám năm trước cuộc khủng hoảng 2007-2008, nhiều hơn một năm so với Nhật Bản vào năm 1990. Bong bóng Tây Ban Nha bắt đầu thu hẹp khá nhanh trong giai đoạn 2010–2011, giống như bong bóng Nhật Bản đã làm vào đầu những năm 1990. Rất có thể bong bóng ngoạn mục hơn sẽ hình thành trong tương lai, vì tỷ lệ vốn / thu nhập tiềm năng $\beta = s / g$ tăng lên một tầm cao mới. Khi thông qua, hãy lưu ý nó hữu ích như thế nào khi thể hiện sự tiến hóa lịch sử của tỷ lệ vốn / thu nhập theo cách này và do đó để khai thác cổ phần và dòng chảy trong tài khoản quốc gia. Làm như vậy có thể giúp phát hiện việc định giá quá cao kịp thời để áp dụng các chính sách thận trọng và các quy định tài chính được thiết kế nhằm ngăn chặn sự nhiệt tình đầu cơ của các tổ chức tài chính ở các quốc gia có liên quan.

Cũng cần lưu ý các vị thế ròng nhỏ có thể che giấu các vị thế tổng lớn. Thật vậy, một đặc điểm của toàn cầu hóa tài chính ngày nay là mọi quốc gia đều thuộc sở hữu của các quốc gia khác ở một mức độ lớn, điều này không chỉ làm sai lệch nhận thức về phân phối của cải toàn cầu mà còn thể hiện một lỗ hổng quan trọng đối với các quốc gia nhỏ hơn cũng như là một nguồn gây bất ổn trong sự phân bố toàn cầu của các vị thế ròng. Nói một cách tổng thể, những năm 1970 và 1980 đã chứng kiến sự "tài chính hóa" sâu rộng của nền kinh tế toàn cầu, điều này làm thay đổi cơ cấu tài sản theo nghĩa là tổng số tài sản và nợ tài chính được nắm giữ bởi các thành phần khác nhau (hộ gia đình, tập đoàn, cơ quan chính phủ) tăng nhiều hơn tài sản ròng. Ở hầu hết các quốc gia, tổng tài sản tài chính và nợ phải trả vào đầu những năm 1970 không vượt quá bốn đến năm năm thu nhập quốc dân. Đến năm 2010, số tiền đã tăng lên từ mười đến mười lăm năm thu nhập quốc dân (đặc biệt ở Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức và Pháp) và lên đến hai mươi năm thu nhập quốc dân ở Anh, lập một kỷ lục lịch sử tuyệt đối. Điều này phản ánh sự phát triển chưa từng có của các khoản đầu tư chéo liên quan đến các tập đoàn tài chính và phi tài chính trong cùng một quốc gia (và đặc biệt là lạm phát đáng kể trên bảng cân đối kế toán ngân hàng, hoàn toàn không tương xứng với sự tăng trưởng vốn tự có của các ngân hàng) cũng như đầu tư chéo giữa các quốc gia.

Về mặt này, lưu ý hiện tượng đầu tư chéo quốc tế phổ biến hơn nhiều ở các nước châu Âu, dẫn đầu là Anh, Đức và Pháp (nơi tài sản tài chính do các quốc gia khác nắm giữ chiếm từ 1/4 đến 1/2 tổng tài sản tài chính trong nước - đáng kể), so với các nền kinh tế lớn hơn như Hoa Kỳ và Nhật Bản (nơi tỷ lệ tài sản do nước ngoài nắm giữ không quá 1/10). Điều này làm tăng cảm giác bị tước đoạt, đặc biệt là ở Châu Âu, một phần vì những lý do chính đáng, mặc dù thường ở mức độ quá mức. (Mọi người nhanh chóng quên trong khi các công ty trong nước và nợ chính phủ phần lớn thuộc sở hữu của phần còn lại trên thế giới, người dân nắm giữ tài sản tương đương ở nước ngoài thông qua niên kim và các sản phẩm tài chính khác.) đối với một lỗ hổng quan trọng, trong đó những "sai sót" nhỏ trong việc định giá tài sản tài chính và nợ phải trả có thể dẫn đến sự khác biệt lớn về vị thế tài sản nước ngoài ròng. Hơn nữa, sự phát triển của vị thế tài sản nước ngoài ròng của một quốc gia không chỉ được xác định bởi sự tích lũy thặng dư hoặc thâm hụt thương mại mà còn do sự khác biệt rất lớn trong lợi tức của các tài sản và nợ tài chính của quốc gia. Tôi cũng nên chỉ ra những vị thế quốc tế này phần lớn là kết quả của các dòng tài chính hư cấu không gắn với nhu cầu của thực tế. nền kinh tế thay vì bằng các chiến lược tối ưu hóa thuế và kinh doanh chênh lệch giá theo quy định (sử dụng các công ty bình phong được thành lập ở những nơi mà cơ cấu thuế và / hoặc môi trường pháp lý đặc biệt hấp dẫn – thiên đường thuế). Tôi quay lại với những câu hỏi này trong Phần Ba, nơi tôi sẽ xem xét tầm quan trọng của các thiên đường thuế trong động lực phân phối của cải toàn cầu.

Tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ như thế nào trong thế kỷ 21?

Quy luật β = s / g cũng cho phép chúng ta suy nghĩ về mức độ mà tỷ lệ vốn / thu nhập toàn cầu có thể đạt được trong thế kỷ 21.

Đầu tiên hãy xem xét những gì chúng ta có thể nói về quá khứ. Liên quan đến Châu Âu (hoặc ở bất kỳ mức độ nào là các nền kinh tế hàng đầu của Tây Âu) và Bắc Mỹ, chúng tôi có các ước tính đáng tin cậy cho toàn bộ giai đoạn 1870–2010. Đối với Nhật Bản, chúng tôi không có ước tính toàn diện về tổng tài sản tư nhân hoặc quốc gia trước năm 1960, nhưng dữ liệu không đầy đủ mà chúng tôi có, trong hồ sơ chứng thực di chúc của người Nhật có từ năm 1905, cho thấy rõ ràng sự giàu có của Nhật Bản có thể được mô tả theo cùng một loại "đường cong chữ U" như ở Châu Âu, và tỷ lệ vốn / thu nhập trong giai đoạn 1910–1930 đã tăng khá cao, lên 600–700%, trước khi giảm xuống chỉ còn 200–300% trong những năm 1950 và 1960 và sau đó tăng trở lại ngoạn mục đến mức một lần nữa gần 600–700% trong những năm 1990 và 2000.

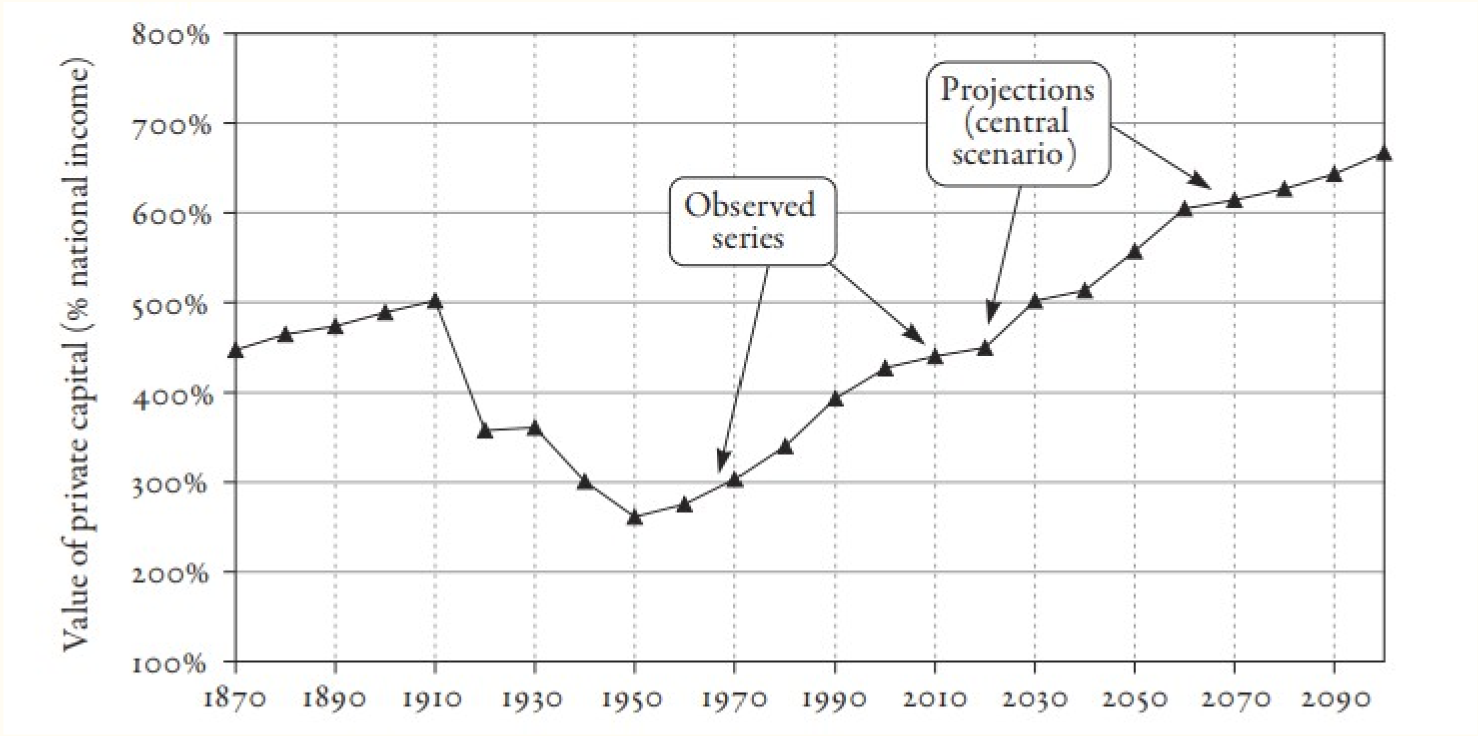
Đối với các quốc gia và lục địa khác, bao gồm Châu Á (ngoài Nhật Bản), Châu Phi và Nam Mỹ, các ước tính tương đối đầy đủ tồn tại từ năm 1990 trở đi và những ước tính này cho thấy tỷ lệ vốn / thu nhập trung bình khoảng 4 năm. Trong giai đoạn 1870–1990, không có ước tính thực sự đáng tin cậy và tôi chỉ đơn giản giả định mức tổng thể là như nhau. Vì các quốc gia này chỉ chiếm hơn một phần năm sản lượng toàn cầu trong suốt thời kỳ này, nên tác động của họ đối với tỷ lệ vốn / thu nhập toàn cầu trong mọi trường hợp là khá hạn chế.

Kết quả tôi thu được thể hiện trong Hình 5.8. Với tỷ trọng của các quốc gia giàu có trong tổng số này, không có gì ngạc nhiên khi phát hiện ra tỷ lệ vốn / thu nhập toàn cầu tuân theo cùng một kiểu "đường cong chữ U": ngày nay dường như gần bằng 500%, tương đương với mức đạt được vào trước Chiến tranh thế giới I.

Câu hỏi thú vị nhất liên quan đến việc ngoại suy đường cong này trong tương lai. Ở đây tôi đã sử dụng các dự đoán về nhân khẩu học và tăng trưởng kinh tế được trình bày trong Chương 2, theo đó sản lượng toàn cầu sẽ giảm dần từ 3% hiện tại một năm xuống chỉ còn 1,5% trong nửa sau của thế kỷ 21. Tôi cũng giả định tỷ lệ tiết kiệm sẽ ổn định ở mức khoảng 10% trong thời gian dài. Với những giả định này, quy luật động β = s / g ngụ ý tỷ lệ vốn / thu nhập toàn cầu sẽ tiếp tục tăng một cách hợp lý và có thể đạt mức 700% trước khi kết thúc thế kỷ 21, hoặc xấp xỉ mức được quan sát thấy ở Châu Âu từ thế kỷ 18 đến thời Belle Époque. Nói cách khác, vào năm 2100, toàn bộ hành tinh có thể trông giống như châu Âu vào đầu thế kỷ 20, ít nhất là về mức độ vốn. Rõ ràng, đây chỉ là một khả năng trong số những khả năng khác. Như đã lưu ý, những dự đoán tăng trưởng này cực kỳ không chắc chắn, cũng như dự đoán về tỷ lệ tiết kiệm. Tuy nhiên, những mô phỏng này là hợp lý và có giá trị như một cách minh họa vai trò cốt yếu của tăng trưởng chậm hơn trong tích lũy vốn.

Hình 5.8

Tỷ lệ vốn / thu nhập thế giới, 1870–2100



Theo mô phỏng (kịch bản trung tâm [central scenario]), tỷ lệ vốn / thu nhập trên thế giới có thể đạt gần 700% vào cuối thế kỷ 21.

Bí ẩn của giá trị đất

Theo quan điểm xác định, quy luật β = s / g chỉ áp dụng cho những hình thức vốn có thể tích lũy được. Nó không tính đến giá trị của các nguồn tài nguyên thiên nhiên thuần túy, bao gồm “đất đai thuần túy”, tức là đất đai trước khi có bất kỳ sự cải tạo nào của con người. Thực tế là quy luật β = s / g cho phép chúng ta giải thích gần như toàn bộ vốn dự trữ được quan sát trong năm 2010 (từ 80 đến 100%, tùy thuộc vào quốc gia) cho thấy đất đai thuần túy chỉ chiếm một phần nhỏ của vốn quốc gia. Nhưng chính xác là bao nhiêu? Dữ liệu hiện có không đủ để đưa ra câu trả lời chính xác cho câu hỏi này.

Trước hết, hãy xem xét trường hợp đất nông nghiệp trong xã hội nông thôn truyền thống. Rất khó để nói chính xác phần giá trị của nó đại diện cho “giá trị đất đai thuần túy” trước bất kỳ sự khai thác nào của con người và phần nào tương ứng với nhiều khoản đầu tư và cải thiện vùng đất qua nhiều thế kỷ (bao gồm phát quang, thoát nước, làm hàng rào, v.v.). Vào thế kỷ 18, giá trị đất nông nghiệp ở Pháp và Anh đạt được tương đương với bốn năm thu nhập quốc dân. Theo ước tính đương thời, các khoản đầu tư và cải tiến chiếm ít nhất 3/4 giá trị này và có thể hơn thế nữa. Giá trị của đất đai thuần túy đại diện cho nhiều nhất một năm thu nhập quốc dân, và có thể ít hơn nửa năm. Kết luận này chủ yếu xuất phát từ thực tế giá trị lao động hàng năm cần thiết để khai hoang, tiêu thoát nước và cải tạo đất đai là đáng kể, vào khoảng 3–4% thu nhập quốc dân. Với tốc độ tăng trưởng tương đối chậm, dưới 1% một năm, giá trị tích lũy của các khoản đầu tư như vậy chắc chắn gần bằng tổng giá trị của khu đất (nếu không muốn nói là lớn hơn).

Điều thú vị là Thomas Paine, trong đề xuất nổi tiếng “Công lý nông nghiệp” với các nhà lập pháp Pháp vào năm 1795, cũng kết luận “đất đai không được cải tạo” chiếm khoảng một phần mười tài sản quốc gia, hoặc hơn nửa năm thu nhập quốc dân một chút.

Tuy nhiên, các ước tính thuộc loại này chắc chắn có tính gần đúng cao. Khi tốc độ tăng trưởng thấp, những thay đổi nhỏ trong tỷ lệ đầu tư tạo ra sự khác biệt lớn về giá trị dài hạn của tỷ lệ vốn / thu nhập $\beta = s / g$. Điểm mấu chốt cần nhớ là ngay cả trong một xã hội truyền thống, phần lớn vốn quốc gia đã bắt nguồn từ tích lũy và đầu tư: không có gì thực sự thay đổi, ngoại trừ thực tế là sự mất giá đất khá nhỏ so với bất động sản hiện đại hoặc vốn kinh doanh thường xuyên phải sửa chữa, thay thế. Điều này có thể góp phần tạo ấn tượng vốn hiện đại "năng động" hơn. Nhưng vì dữ liệu chúng tôi có liên quan đến đầu tư vào các xã hội nông thôn truyền thống còn hạn chế và không chính xác, nên rất khó để nói thêm.

Đặc biệt, dường như không thể so sánh một cách chính xác giá trị của mảnh đất thuần túy từ lâu với giá trị của nó ngày nay. Vấn đề chính hiện nay là đất đô thị: đất nông nghiệp có giá trị dưới 10% thu nhập quốc dân ở cả Pháp và Anh. Nhưng không dễ để xác định giá trị của đất thuần đô thị ngày nay, không chỉ phụ thuộc vào các tòa nhà và công trình xây dựng mà còn về cơ sở hạ tầng và các cải tiến khác cần thiết để làm cho đất trở nên hấp dẫn, hơn là đo giá trị của đất thuần nông vào thế kỷ 18. Theo ước tính của tôi, dòng vốn đầu tư hàng năm trong vài thập kỷ qua có thể chiếm gần như toàn bộ giá trị của tài sản, bao gồm cả tài sản bất động sản, vào năm 2010. Nói cách khác, sự gia tăng tỷ lệ vốn / thu nhập không thể giải thích bằng điều kiện gia tăng giá trị của đất thuần đô thị, mà theo ước tính đầu tiên có vẻ khá tương đương với giá trị của đất thuần nông vào thế kỷ 18: nửa đến một năm thu nhập quốc dân. Tuy nhiên, biên độ của sự không chắc chắn là đáng kể.

Hai điểm nữa đáng nói. Thứ nhất, thực tế là tổng nguồn vốn, đặc biệt là vào bất động sản, ở các nước giàu có thể được giải thích khá rõ ràng về sự tích tụ của các dòng tiết kiệm và đầu tư rõ ràng không loại trừ sự tồn tại của các khoản tăng vốn nội địa lớn liên quan đến sự tập trung dân cư. trong các khu vực cụ thể, chẳng hạn như các nguồn vốn lớn. Sẽ không có nhiều ý nghĩa nếu giải thích sự gia tăng giá trị của các tòa nhà trên đại lộ Champs-Elysées hoặc, đối với vấn đề đó, bất kỳ nơi nào ở Paris chỉ xét về dòng vốn đầu tư. Tuy nhiên, ước tính của chúng tôi cho thấy những khoản thu nhập vốn lớn từ bất động sản ở một số khu vực nhất định được bù đắp phần lớn bằng lỗ vốn ở các khu vực khác, vốn trở nên kém hấp dẫn hơn, chẳng hạn như các thành phố nhỏ hơn hoặc các khu vực lân cận đang suy tàn.

Thứ hai, thực tế là sự gia tăng giá trị của đất đai thuần túy dường như không giải thích được nhiều sự phục hồi lịch sử của tỷ lệ vốn / thu nhập ở các nước giàu và không ngụ ý điều này sẽ tiếp tục đúng trong tương lai. Từ quan điểm lý thuyết, không có gì đảm bảo sự ổn định lâu dài về giá trị của đất đai. Tôi sẽ quay lại điểm này khi tôi phân tích động lực của sự giàu có và nắm giữ tài sản nước ngoài ở các nước xuất khẩu dầu.



Đại lộ Champs-Elysées

[06]

SỰ PHÂN CHIA VỐN - LAO ĐỘNG TRONG THẾ KỶ 21

Bây giờ chúng ta đã hiểu khá tốt về động lực của tỷ lệ vốn / thu nhập, như được mô tả bởi quy luật β = s / g. Cụ thể, tỷ lệ vốn / thu nhập dài hạn phụ thuộc vào tỷ lệ tiết kiệm s và tốc độ tăng trưởng g. Bản thân hai thông số xã hội vĩ mô này phụ thuộc vào hàng triệu quyết định cá nhân chịu ảnh hưởng của bất kỳ yếu tố xã hội, kinh tế, văn hóa, tâm lý và nhân khẩu học nào và có thể thay đổi đáng kể giữa các thời kỳ và quốc gia này sang quốc gia khác. Hơn nữa, chúng phần lớn độc lập với nhau. Những sự kiện này cho phép chúng ta hiểu được sự khác biệt về lịch sử và địa lý trong tỷ lệ vốn / thu nhập, không phụ thuộc vào thực tế là giá tương đối của vốn cũng có thể thay đổi nhiều trong dài hạn cũng như ngắn hạn, cũng như giá tương đối của tài nguyên thiên nhiên.

Từ tỷ lệ vốn / thu nhập đến sự phân chia vốn - lao động

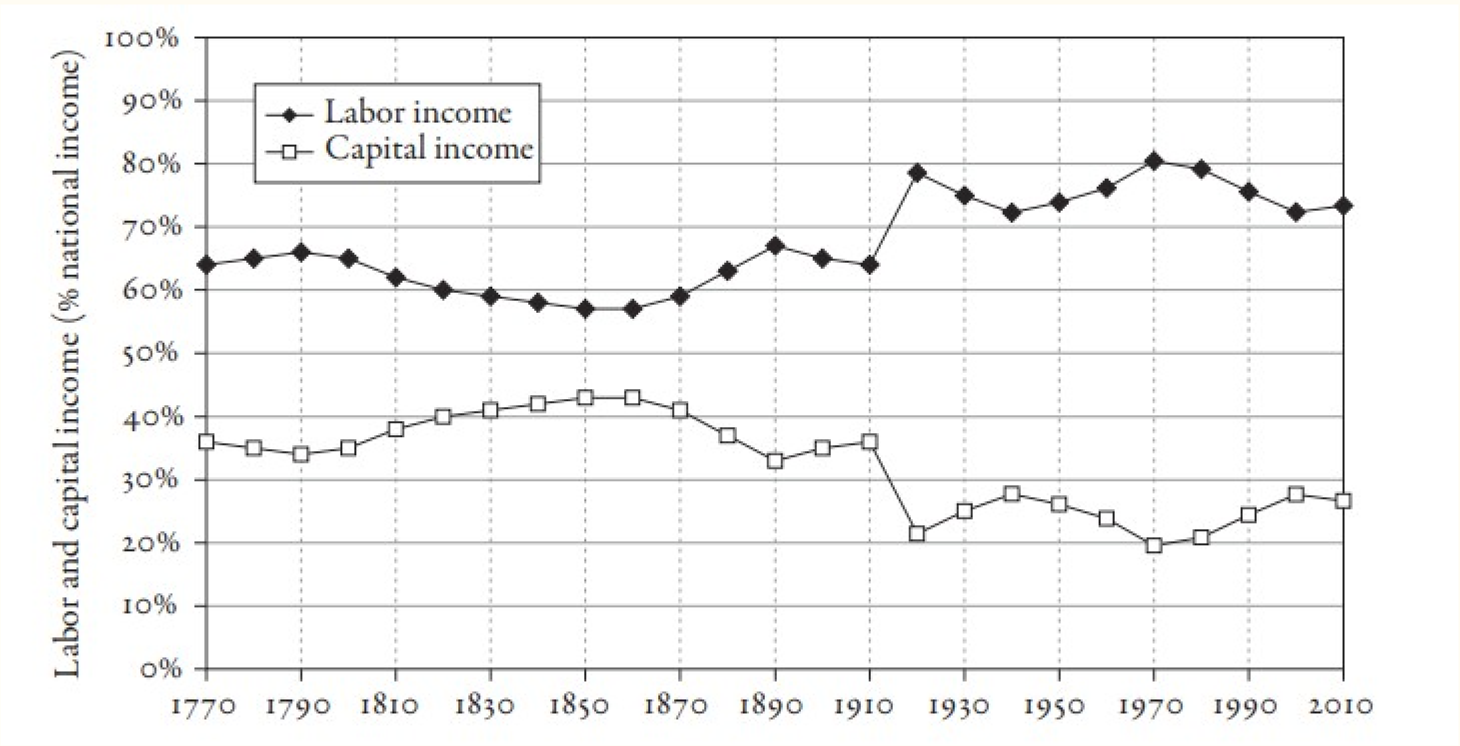
Bây giờ tôi chuyển từ việc phân tích tỷ lệ vốn / thu nhập sang sự phân chia thu nhập quốc dân giữa lao động và vốn. Công thức α = r × β, mà trong Chương 1 tôi gọi là quy luật cơ bản đầu tiên của chủ nghĩa tư bản, cho phép chúng ta di chuyển giữa hai công thức một cách rõ

ràng. Ví dụ, nếu vốn dự trữ bằng sáu năm thu nhập quốc dân (β = 6) và nếu lợi tức trên vốn bình quân là 5% một năm (r = 5%), thì phần thu nhập từ vốn, α, trong thu nhập quốc dân là 30% (và phần thu nhập từ lao động do đó là 70%). Do đó câu hỏi trọng tâm là: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn được xác định như thế nào? Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét ngắn gọn những diễn biến đã quan sát được trong thời gian rất dài trước khi phân tích các cơ chế lý thuyết và các lực lượng kinh tế và xã hội phát huy tác dụng.

Hai quốc gia mà chúng tôi có dữ liệu lịch sử đầy đủ nhất từ thế kỷ 18 trở đi một lần nữa là Anh và Pháp.

Hình 6.1

Sự phân chia vốn-lao động ở Anh, 1770–2010



Trong thế kỷ 19, thu nhập từ vốn (tiền thuê nhà, lợi nhuận, cổ tức, lãi vay ...) chiếm khoảng 40% thu nhập quốc dân so với 60% thu nhập lao động (bao gồm cả thu nhập từ tiền lương và ngoài lương).

Chúng tôi thấy sự phát triển chung của tỷ trọng thu nhập từ vốn, α, được mô tả bằng đường cong hình chữ U giống như tỷ lệ vốn / thu nhập, β, dù độ sâu của chữ U ít rõ ràng hơn. Nói cách khác, tỷ suất lợi nhuận trên vốn, r, dường như đã làm giảm sự phát triển của số lượng vốn, β: r cao hơn trong những giai đoạn khi β thấp hơn, và ngược lại, điều này có vẻ tự nhiên.

Chính xác hơn: chúng tôi thấy tỷ trọng thu nhập từ vốn vào khoảng 35–40% ở cả Anh và Pháp vào cuối thế kỷ 18 và trong suốt thế kỷ 19, trước khi giảm xuống còn 20–25% vào giữa thế kỷ 20 và sau đó tăng trở lại 25–30% vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 (xem Hình 6.1 và 6.2). Điều này tương ứng với tỷ suất lợi nhuận trên vốn trung bình vào khoảng 5–6% trong thế kỷ 18 và 19, tăng lên 7–8% vào giữa thế kỷ 20, và sau đó giảm xuống 4–5% vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 (xem Hình 6.3 và 6.4).

Đường cong tổng thể và độ lớn được mô tả ở đây có thể được coi là đáng tin cậy và có ý nghĩa, ít nhất là gần đúng. Tuy nhiên, các hạn chế và điểm yếu của dữ liệu cần được lưu ý ngay lập tức. Đầu tiên, như đã lưu ý, khái niệm về tỷ suất lợi nhuận trên vốn "trung bình" là một cấu trúc tương đối ngắn. Trên thực tế, tỷ suất sinh lợi rất khác nhau tùy theo loại tài sản, cũng như với quy mô của vận may riêng lẻ (nói chung sẽ dễ dàng thu được lợi nhuận tốt hơn nếu bắt đầu với một lượng vốn lớn) và điều này có xu hướng khuếch đại bất bình đẳng. Cụ thể, lợi tức trên các tài sản rủi ro nhất, bao gồm cả vốn công nghiệp (cho dù dưới hình thức quan hệ đối tác trong các công ty gia đình vào thế kỷ 19 hay cổ phiếu của các công ty niêm yết trong thế kỷ 20), thường lớn hơn 7-8%, trong khi lợi tức trên các tài sản ít rủi ro thấp hơn đáng kể, vào khoảng 4-5% đối với đất canh tác trong thế kỷ 18 và 19 và thấp hơn 3-4% đối với bất động sản vào đầu thế kỷ 21. Những khoản tiền tiết kiệm nhỏ được giữ trong tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm thường mang lại tỷ suất sinh lợi thực tế gần 1–2% hoặc thậm chí thấp hơn, thậm chí có thể là âm, khi tỷ lệ lạm phát vượt quá lãi suất danh nghĩa ít ỏi trên các tài khoản đó. Đây là một vấn đề quan trọng mà tôi sẽ nói nhiều hơn ở phần sau.

Hình 6.2

Sự phân chia vốn-lao động ở Pháp, 1820–2010



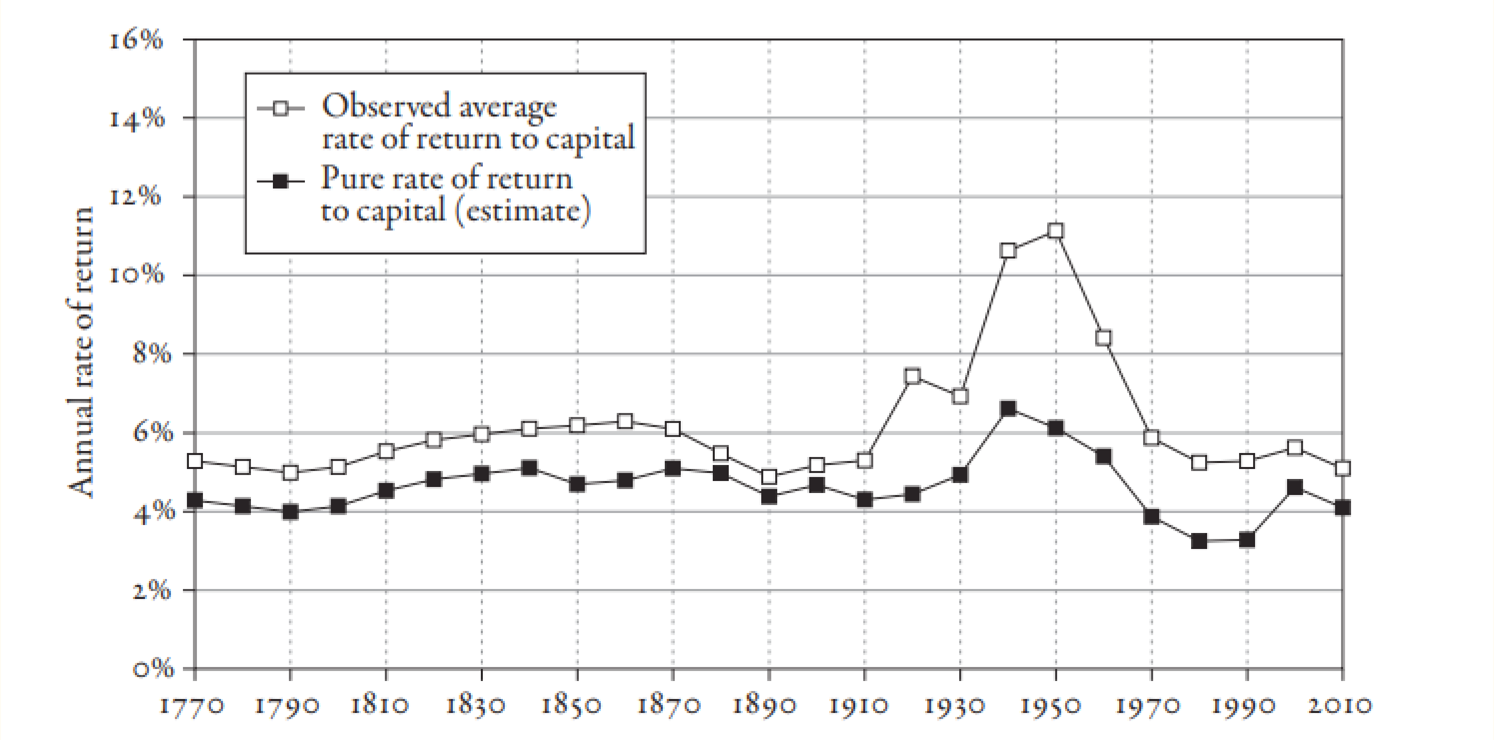
Trong thế kỷ 21, thu nhập từ vốn (tiền thuê nhà, lợi nhuận, cổ tức, lãi suất...) Hấp thụ khoảng 30% thu nhập quốc dân so với 70% thu nhập từ lao động (bao gồm cả thu nhập từ tiền lương và ngoài lương).

Ở giai đoạn này, điều quan trọng là phải chỉ ra vốn dự trữ và tỷ suất lợi nhuận trung bình nêu trong Hình 6.1–4 được tính bằng cách cộng các khoản thu nhập khác nhau từ vốn có trong tài khoản quốc gia, bất kể phân loại hợp pháp (tiền thuê, lợi nhuận, cổ tức, tiền lãi, tiền bản quyền, v.v., không bao gồm lãi trên nợ công và trước thuế) và sau đó chia khoản này cho thu nhập quốc dân (mà đưa ra tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân, ký hiệu là r). Theo cách xây dựng, tỷ suất lợi nhuận bình quân này tổng hợp lợi nhuận của các loại tài sản

và đầu tư rất khác nhau: mục tiêu trên thực tế là để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân trong một xã hội nói chung, bỏ qua sự khác biệt trong các tình huống cá nhân. Rõ ràng là một số người kiếm được nhiều hơn lợi nhuận trung bình và những người khác ít hơn. Trước khi xem xét phân phối lợi nhuận riêng lẻ xung quanh giá trị trung bình, điều tự nhiên là bắt đầu bằng cách phân tích vị trí của giá trị trung bình.

Hình 6.3

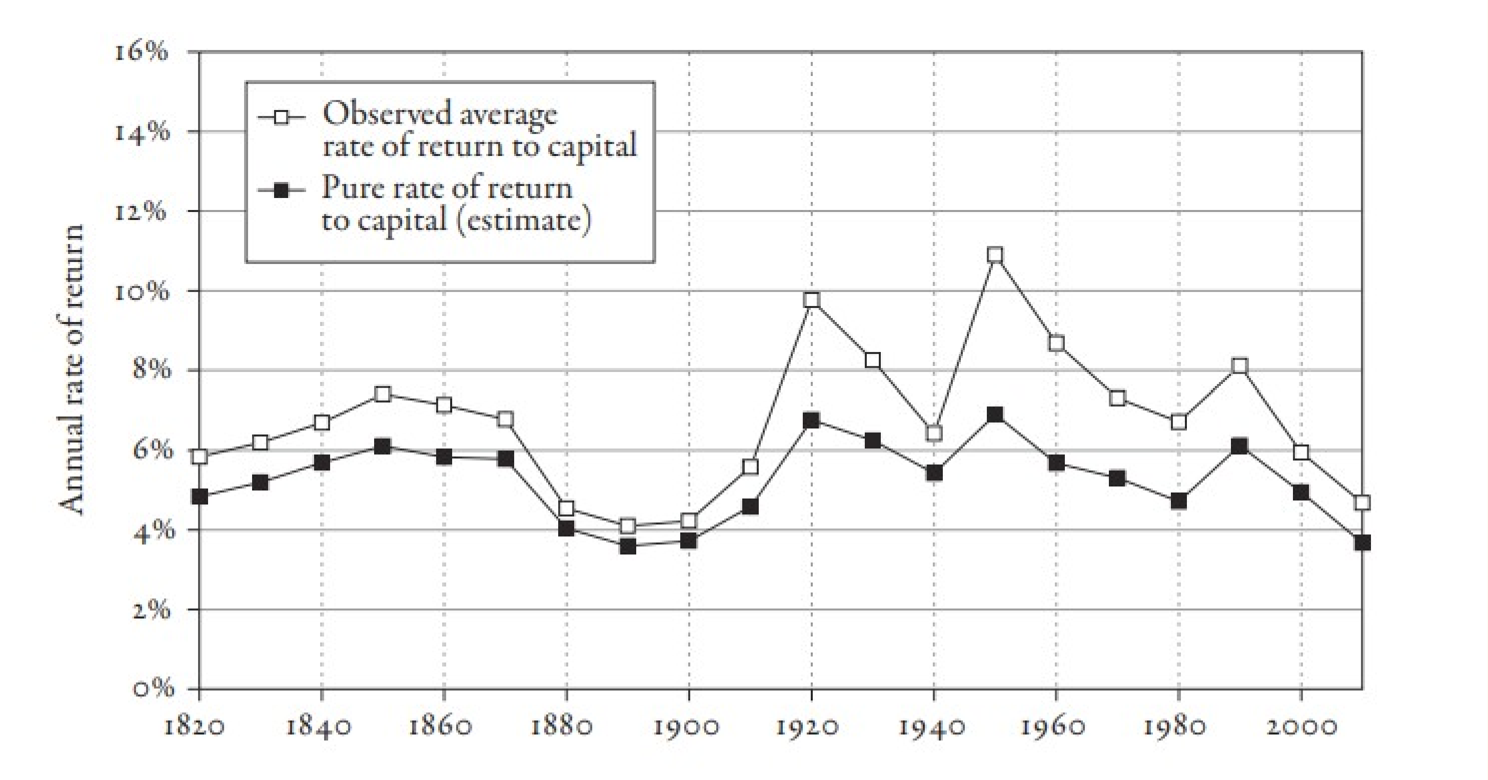
Tỷ suất hoàn vốn thuần túy ở Anh, 1770–2010



Tỷ suất hoàn vốn thuần gần như ổn định khoảng 4-5% trong dài hạn.

Hình 6.4

Tỷ suất hoàn vốn thuần túy ở Pháp, 1820–2010



Tỷ suất sinh lợi trung bình quan sát được cho thấy những biến động lớn hơn so với tỷ suất sinh lợi thuần túy trong thế kỷ 20.

Dòng thu nhập: Khó ước tính hơn vốn dự trữ

Một lưu ý quan trọng khác liên quan đến thu nhập của người lao động không làm công ăn lương, có thể bao gồm tiền thù lao vốn khó phân biệt với thu nhập khác.

Chắc chắn, vấn đề này hiện nay ít quan trọng hơn so với trước đây vì hầu hết hoạt động kinh tế tư nhân ngày nay được tổ chức xung quanh các tập đoàn hay nói chung là các công ty liên doanh, do đó tài khoản của một công ty tách biệt rõ ràng với tài khoản của các cá nhân cung cấp vốn (những người chỉ mạo hiểm với số vốn họ đã đầu tư chứ không phải vận may cá nhân của họ, nhờ vào khái niệm cách mạng về "công ty trách nhiệm hữu hạn", được áp dụng hầu hết ở mọi nơi vào nửa sau thế kỷ 19). Trên sổ sách của một công ty như vậy, có sự phân biệt rõ ràng giữa thù lao lao động (tiền công, tiền lương, tiền thưởng và các khoản trả khác cho người lao động, kể cả người quản lý, những người đóng góp sức lao động vào hoạt động của công ty) và thù lao vốn (cổ tức, lãi vay, lợi nhuận được tái đầu tư để tăng giá trị vốn của công ty, v.v.).

Công ty hợp danh và công ty tư nhân khác nhau: tài khoản của doanh nghiệp đôi khi được trộn lẫn với tài khoản cá nhân của người đứng đầu công ty, người thường vừa là chủ sở hữu vừa là người điều hành. Ngày nay, khoảng 10% sản lượng trong nước ở các nước giàu là do lao động không làm công ăn lương trong các doanh nghiệp tư nhân, tương đương với tỷ lệ lao động không làm công ăn lương trong dân số đang hoạt động. Người lao động không lương chủ yếu được tìm thấy trong các doanh nghiệp nhỏ (thương gia, thợ thủ công, chủ nhà hàng, v.v.) và trong các ngành nghề (bác sĩ, luật sư, v.v.). Trong một thời gian dài, thể loại này cũng bao gồm một số lượng lớn nông dân độc lập, nhưng ngày nay những người này phần lớn đã biến mất.

Trên sổ sách của các công ty thuộc sở hữu cá nhân này, nhìn chung không thể phân biệt được thù lao vốn: ví dụ, lợi nhuận của một bác sĩ X quang trả cho cả lao động của cô ấy và thiết bị mà cô ấy sử dụng, điều này có thể gây tốn kém. Chủ khách sạn hay tiểu nông cũng vậy. Do đó, chúng tôi nói thu nhập của người lao động không làm thuê là "hỗn hợp", vì nó kết hợp thu nhập từ lao động với thu nhập từ vốn. Đây cũng được gọi là "thu nhập kinh doanh".

Để phân bổ thu nhập hỗn hợp giữa vốn và lao động, tôi đã sử dụng tỷ lệ phân chia vốn - lao động bình quân tương tự như đối với phần còn lại của nền kinh tế. Đây là lựa chọn ít tùy tiện nhất và nó dường như mang lại kết quả gần với kết quả thu được với hai phương pháp thường được sử dụng khác. Tuy nhiên, nó vẫn là một con số gần đúng, vì khái niệm ranh giới giữa thu nhập từ vốn và thu nhập từ lao động không được xác định rõ ràng đối với thu nhập hỗn hợp. Đối với giai đoạn hiện tại, điều này hầu như không có gì khác biệt: bởi vì tỷ trọng thu nhập hỗn hợp trong thu nhập quốc dân là nhỏ, sự không chắc chắn về tỷ trọng vốn của thu nhập hỗn hợp ảnh hưởng không quá 1–2% thu nhập quốc dân. Trong các giai đoạn trước đó, và đặc biệt là trong thế kỷ 18 và 19 khi thu nhập hỗn hợp có thể đã chiếm hơn

một nửa thu nhập quốc dân, thì những bất ổn có thể lớn hơn nhiều. chỉ được tính là gần đúng.

Bất chấp những điều cần lưu ý này, ước tính của tôi về tỷ trọng vốn góp trong thu nhập quốc dân trong thời kỳ này (ít nhất là 40%) có vẻ hợp lệ: ở cả Anh và Pháp, chỉ riêng tiền thuê trả cho địa chủ đã chiếm 20% thu nhập quốc dân vào thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19, và tất cả các dấu hiệu đều cho thấy lợi tức trên đất canh tác (chiếm khoảng một nửa vốn quốc gia) thấp hơn một chút so với lợi tức trung bình của vốn và thấp hơn đáng kể so với lợi tức của vốn công nghiệp, để đánh giá bằng mức độ công nghiệp rất cao. lợi nhuận, đặc biệt là trong nửa đầu thế kỷ 19. Tuy nhiên, do không hoàn hảo trong dữ liệu có sẵn, tốt hơn nên đưa ra một khoảng - từ 35 đến 40% - hơn là một ước tính duy nhất.

Trong thế kỷ 18 và 19, những ước tính về giá trị của vốn dự trữ có lẽ chính xác hơn những ước tính về dòng thu nhập từ lao động và vốn. Điều này phần lớn vẫn đúng cho đến ngày nay. Đó là lý do tại sao tôi chọn nhấn mạnh sự phát triển của tỷ lệ vốn / thu nhập hơn là sự phân chia vốn - lao động, như hầu hết các nhà nghiên cứu kinh tế đã làm trong quá khứ.

Khái niệm về tỷ suất hoàn vốn thuần túy

Nguồn gốc quan trọng khác của sự không chắc chắn, khiến tôi nghĩ tỷ suất lợi nhuận trung bình được chỉ ra trong Hình 6.3 và 6.4 phần nào được đánh giá quá cao, vì vậy tôi cũng chỉ ra điều có thể được gọi là tỷ suất lợi nhuận trên vốn "thuần túy", thực tế là tài khoản quốc gia không cho phép lao động, hoặc ở bất kỳ mức độ chú ý nào, là điều bắt buộc đối với bất kỳ ai muốn đầu tư. Để chắc chắn, chi phí quản lý vốn và trung gian tài chính "chính thức" (nghĩa là, dịch vụ tư vấn đầu tư và quản lý danh mục đầu tư do ngân hàng hoặc tổ chức tài chính chính thức hoặc cơ quan bất động sản hoặc đối tác quản lý cung cấp) rõ ràng đã được tính đến và được khấu trừ từ thu nhập trên vốn trong việc tính toán tỷ suất sinh lợi bình quân (như trình bày ở đây). Nhưng đây không phải là trường hợp của trung gian tài chính "không chính thức": mọi nhà đầu tư đều dành thời gian - trong một số trường hợp là rất nhiều thời gian - quản lý danh mục đầu tư và công việc của riêng mình và xác định khoản đầu tư nào có khả năng sinh lời cao nhất. Trong một số trường hợp, nỗ lực này có thể được so sánh với lao động chân chính của doanh nhân hoặc với một hình thức hoạt động kinh doanh.

Tài khoản quốc gia (national accounts) là hệ thống tài khoản phục vụ cho việc tính toán thu nhập quốc dân. SNA (Hệ thống tài khoản quốc gia) và MPS (hệ thống Sản phẩm Vật chất) là hai hệ thống thống kê phục vụ cho việc tính toán thu nhập quốc dân do Liên Hợp Quốc khuyến nghị, một cho các nền kinh tế thị trường (SNA) và cho một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung (MPS)

Các tài khoản quốc gia chính:

Việc trình bày dữ liệu tài khoản quốc gia có thể thay đổi theo quốc gia, tuy nhiên các tài khoản quốc gia chính bao gồm các tài khoản sau (tính cho toàn bộ nền kinh tế):

Tài khoản vãng lai: ghi lại giá trị sản lượng trong nước và hàng hóa, dịch vụ được sử dụng để sản xuất ra số sản phẩm đó. Mục cân đối của tài khoản là Giá trị gia tăng, bằng với GDP khi tính cho toàn bộ nền kinh tế theo giá thị trường và theo tổng thu nhập.

Tài khoản thu nhập: cho thấy dòng thu nhập chính và phụ - cả thu nhập được tạo ra trong sản xuất (ví dụ tiền lương) và dòng thu nhập phân phối (chủ yếu là hiệu ứng phân phối của thuế chính phủ và các khoản thanh toán xã hội). Mục cân đối của tài khoản là Thu nhập sau thuế ("Thu nhập quốc dân" khi đo toàn bộ nền kinh tế).

Tài khoản chi tiêu: cho thấy thu nhập sau thuế được sử dụng hoặc tiết kiệm như thế nào. Mục cân bằng của các tài khoản này là Tiết Kiệm.

Các tài khoản vốn: ghi nhận sự tích lũy ròng, là kết quả của các giao dịch, các tài sản phi tài chính; và các khoản tài trợ bằng cách tiết kiệm và chuyển vốn của sự tích lũy. Cho vay ròng / mượn ròng là khoản mục cân bằng cho các tài khoản này.

Tài khoản tài chính: cho thấy việc mua tài sản tài chính và sự phát sinh của nợ phải trả. Số dư trên các tài khoản này là sự thay đổi ròng về vị trí tài chính.

Bảng cân đối: ghi lại số lượng tài sản, cả tài chính và phi tài chính và nợ phải trả tại một thời điểm cụ thể. Giá trị ròng là số dư từ bảng cân đối kế toán (Liên Hợp Quốc, 1993).

Tất nhiên là khá khó - và ở một mức độ nào đó tùy tiện - để tính toán giá trị của lao động phi chính thức này theo bất kỳ cách nào chính xác, điều này giải thích tại sao nó bị bỏ qua trong tài khoản quốc gia. Về lý thuyết, người ta sẽ phải xác định chắc chắn thời gian dành cho các hoạt động liên quan đến đầu tư và quy ra giá trị hàng giờ cho thời gian đó, có lẽ dựa trên thù lao của lao động tương đương trong lĩnh vực tài chính hoặc bất động sản chính thức. Người ta cũng có thể tưởng tượng những chi phí không chính thức này lớn hơn trong thời kỳ tăng trưởng kinh tế rất nhanh (hoặc lạm phát cao), vì những thời điểm như vậy có khả năng đòi hỏi phải phân bổ lại các khoản đầu tư thường xuyên hơn và nhiều thời gian hơn để nghiên cứu các cơ hội đầu tư tốt nhất so với trong một nền kinh tế trì trệ. Ví dụ, rất khó để tin lợi tức trung bình trên vốn gần 10% mà chúng ta quan sát được ở Pháp (và ở mức độ thấp hơn ở Anh) trong thời kỳ tái thiết sau chiến tranh chỉ đơn giản là lợi tức vốn thuần túy. Có khả năng lợi nhuận cao như vậy cũng bao gồm một phần thù lao không đủ điều kiện cho lao động kinh doanh phi chính thức. (Lợi nhuận tương tự cũng được quan sát thấy ở các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc ngày nay, nơi tốc độ tăng trưởng cũng rất nhanh.)

Đối với mục đích minh họa, tôi đã chỉ ra trong Hình 6.3 và 6.4 ước tính của tôi về lợi tức thuần túy trên vốn ở Anh và Pháp tại các thời điểm khác nhau. Tôi có được những ước tính này bằng cách trừ đi từ lợi nhuận trung bình quan sát được một ước tính hợp lý (mặc dù có

lẽ quá cao) về chi phí không chính thức của việc quản lý danh mục đầu tư (nghĩa là giá trị của thời gian dành cho việc quản lý tài sản của một người). Tỷ suất sinh lợi thuần túy thu được theo cách này thường thấp hơn một hoặc hai điểm % so với lợi nhuận quan sát được và có lẽ nên được coi là giá trị tối thiểu. các quy mô khác nhau cho thấy có những quy mô kinh tế quan trọng trong việc quản lý của cải, và lợi nhuận thuần túy thu được từ những tài sản lớn nhất cao hơn đáng kể so với mức được chỉ ra ở đây.

Tỷ lệ hoàn vốn trong quan điểm lịch sử

Kết luận chính xuất hiện từ các ước tính của tôi là sau đây. Ở cả Pháp và Anh, từ thế kỷ 18 đến thế kỷ 21, tỷ lệ hoàn vốn thuần túy đã dao động quanh giá trị trung tâm từ 4–5% một năm, hoặc nói chung là trong khoảng từ 3 đến 6% một năm. Không có xu hướng dài hạn rõ ràng là tăng hay giảm. Lợi tức thuần túy đã tăng đáng kể trên 6% sau khi tài sản bị phá hủy lớn và nhiều cú sốc về vốn trong hai cuộc chiến tranh thế giới nhưng sau đó đã quay trở lại khá nhanh về mức thấp hơn được quan sát trong quá khứ. Tuy nhiên, có thể tỷ suất lợi nhuận trên vốn thuần túy đã giảm nhẹ trong thời gian rất dài: nó thường vượt quá 4–5% trong thế kỷ 18 và 19, trong khi vào đầu thế kỷ 21, nó dường như đang tiến gần tới 3– 4% khi tỷ lệ vốn / thu nhập trở lại mức cao được quan sát trong quá khứ.

Tuy nhiên, chúng tôi thiếu thông tin cần thiết để chắc chắn về điểm cuối cùng này. Chúng ta không thể loại trừ khả năng tỷ suất lợi nhuận trên vốn thuần túy sẽ tăng lên mức cao hơn trong vài thập kỷ tới, đặc biệt là trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng về vốn và mức độ phức tạp ngày càng tăng của thị trường tài chính và các tổ chức trong việc tạo ra lợi suất cao từ sự phức tạp của danh mục đầu tư đa dạng.

Trong mọi trường hợp, sự ổn định ảo này của tỷ lệ hoàn vốn thuần túy trong thời gian rất dài (hoặc nhiều khả năng là giảm nhẹ khoảng 1/4 đến 1/5, từ 4–5% trong thế kỷ 18 và 19 xuống 3–4% ngày nay) là một thực tế có tầm quan trọng lớn đối với nghiên cứu này.

Để đặt những con số này vào viễn cảnh, trước hết hãy nhớ lại tỷ lệ chuyển đổi từ vốn sang địa tô truyền thống trong thế kỷ 18 và 19, đối với các hình thức vốn phổ biến nhất và ít rủi ro nhất (điển hình là đất đai và nợ công) nói chung là 5% một năm: giá trị của một tài sản vốn được ước tính bằng hai mươi năm thu nhập hàng năm mà tài sản đó mang lại. Đôi khi con số này được tăng lên 25 năm (tương ứng với lợi nhuận 4% một năm).

Trong các tiểu thuyết cổ điển đầu thế kỷ 19, chẳng hạn như của Balzac và Jane Austen, sự tương đương giữa vốn và địa tô với tỷ lệ 5% (hoặc hiếm hơn là 4%) được coi là đương nhiên. Các nhà tiểu thuyết thường không đề cập đến bản chất của vốn và thường coi đất đai và nợ công là những thứ thay thế gần như hoàn hảo, chỉ đề cập đến lợi tức địa tô. Ví dụ, chúng ta được biết một nhân vật chính có 50.000 franc hoặc 2.000 bảng Anh tiền thuê nhưng không rõ là tiền thuê đất hay từ trái phiếu chính phủ. Nó không có gì khác biệt, vì trong cả hai

trường hợp, thu nhập đều chắc chắn, ổn định và đủ để tài trợ cho một lối sống thoải mái và tái tạo cho các thế hệ một địa vị xã hội quen thuộc và được hiểu rõ.

Tương tự, cả Austen và Balzac đều không cảm thấy cần phải xác định tỷ suất lợi nhuận cần thiết để chuyển một lượng vốn cụ thể thành tiền thuê hàng năm: mọi độc giả đều biết rõ phải bỏ ra một khoản vốn 1 triệu franc để tạo ra tiền thuê hàng năm 50.000 franc (hoặc số vốn 40.000 bảng Anh để tạo ra thu nhập 2.000 bảng Anh một năm), bất kể khoản đầu tư đó là trái phiếu chính phủ hay đất đai hay loại khác. Đối với các tiểu thuyết gia thế kỷ 19 và độc giả của họ, sự tương đương giữa sự giàu có và tiền thuê nhà hàng năm là rõ ràng, và không có gì khó khăn khi chuyển từ thang đo ít ỏi này sang thang đo khác, như thể cả hai hoàn toàn đồng nghĩa với nhau.

Các nhà viết tiểu thuyết và độc giả của họ cũng thấy rõ một số hình thức đầu tư đòi hỏi sự tham gia của cá nhân nhiều hơn, cho dù đó là nhà máy sản xuất mì ống của Père Goriot hay đồn điền của Sir Thomas ở Tây Ấn trong Trang viên MansiFiled. Hơn nữa, lợi tức từ các khoản đầu tư như vậy đương nhiên cao hơn, thường vào khoảng 7–8% hoặc thậm chí hơn nếu một người đạt được một món hời đặc biệt tốt, như César Birotteau hy vọng sẽ làm được bằng cách đầu tư vào bất động sản ở quận Madeleine của Paris sau những thành công trước đó trong lĩnh vực kinh doanh nước hoa. Nhưng mọi người cũng hoàn toàn rõ ràng khi thời gian và sức lực dành cho việc tổ chức những công việc như vậy bị trừ đi từ lợi nhuận (hãy nghĩ đến những tháng dài mà Ngài Thomas buộc phải bỏ ra ở Tây Ấn), thì cuối cùng lợi nhuận thu được là bao. không phải lúc nào cũng nhiều hơn 4–5% thu được từ các khoản đầu tư vào đất đai và trái phiếu chính phủ. Nói cách khác, lợi tức bổ sung phần lớn là thù lao cho lao động cống hiến cho doanh nghiệp, và lợi tức vốn thuần túy, bao gồm cả phần bù rủi ro, nhìn chung không cao hơn 4–5% (trong bất kỳ trường hợp nào cũng không phải là tỷ lệ xấu).

Tỷ lệ hoàn vốn trong đầu thế kỷ 21

Tỷ lệ hoàn vốn thuần túy được xác định như thế nào (tức là tỷ lệ hoàn vốn hàng năm sau khi trừ đi tất cả các chi phí quản lý, bao gồm cả giá trị của thời gian dành cho quản lý danh mục đầu tư)? Tại sao nó giảm trong thời gian dài từ khoảng 4-5% ở thời Balzac và Austen xuống còn khoảng 3–4% ngày nay?

Trước khi cố gắng trả lời những câu hỏi này, một vấn đề quan trọng khác cần được làm rõ. Một số độc giả có thể thấy tỷ suất lợi nhuận trên vốn trung bình ngày nay là 3–4% là khá lạc quan khi xét về khoản lợi nhuận nhỏ mà họ thu được từ khoản tiết kiệm ít ỏi của mình. Một số điểm cần phải được thực hiện.

Đầu tiên, lợi nhuận được chỉ ra trong Hình 6.3 và 6.4 là lợi nhuận trước thuế. Nói cách khác, chúng là lợi nhuận mà vốn sẽ kiếm được nếu không có thuế đánh vào vốn hoặc thu nhập. Trong Phần Bốn, tôi sẽ xem xét vai trò của các loại thuế này trong quá khứ và có thể đóng

trong tương lai khi cạnh tranh tài chính giữa các nước gia tăng. Ở giai đoạn này, tôi xin nói một cách đơn giản áp lực tài khóa hầu như không tồn tại trong thế kỷ 18 và 19.

Tài khóa là chu Kỳ trong khoảng thời gian 12 tháng, có hiệu lực cho báo cáo dự toán và quyết toán hàng năm của ngân sách nhà nước cũng như của các doanh nghiệp.

Tài khoá cũng là mốc thời gian để tính thuế hàng năm, vì vậy tuỳ vào quy định của từng quốc gia hoặc theo nhu cầu hoạt động của các doanh nghiệp mà tài khoá có thể trùng với năm dương lịch hoặc khác. Chẳng hạn như ở Mỹ, đa số các công ty chọn tài khoá trùng với năm dương lịch nhưng đối với tất cả các công ty bách hoá thì tài khoá lại bắt đầu từ mùng một tháng hai của năm trước đến 31 tháng giêng của năm sau hoặc cá biệt đối với một vài công ty thì tài khoá lại bắt đầu từ mùng một tháng bảy đến 31 tháng sáu của năm tiếp theo. Tại một số nước khác như Anh (theo Luật về tài chính năm 1854) thì tài khoá tính từ 1 tháng 4 dương lịch của năm trước đến 31 tháng 3 dương lịch của năm sau. Tuy nhiên, để Nhà nước đánh thuế thu nhập hoặc thuế vốn thì thời gian này thường được kéo dài thêm 5 ngày nữa, tức là đến 5 tháng 4 của năm sau.

Thuật ngữ "tài khoá" (fiscal year) thường được sử dụng tương đương hoặc thay thế cho từ "năm quyết toán thuế" (tax year) hoặc "năm tài chính" (finalcial year).

Chính sách tài khóa (Fiscal Policy) là quyết định của chính phủ về điều chỉnh mức chi tiêu và thuế suất nhằm mục đích hướng nền kinh tế vào mức sản lượng, mức việc làm mong muốn, ổn định giá cả, lạm phát trong nền kinh tế của một quốc gia. Hiểu một cách đơn giản thì đây là công cụ của nền kinh tế vĩ mô, tác động đến quy mô hoạt động kinh tế thông qua thay đổi chi tiêu, thuế của chính phủ.

Xét trong điều kiện kinh tế bình thường thì chính sách này giúp tăng trưởng kinh tế. Còn trong điều kiện nền kinh tế có dấu hiệu phát triển quá mức hay suy thoái thì nó lại được dùng như công cụ đưa nền kinh tế trở lại trạng thái cân bằng. Chỉ có chính quyền trung ương như chính phủ mới có quyền ban hành cũng như thực thi chính sách tài khóa còn cấp chính quyền địa phương hoàn toàn không có chức năng này.

Nó đã cao hơn rất nhiều trong thế kỷ 20 và vẫn cao hơn cho đến ngày nay, do đó, lợi tức vốn sau thuế trung bình đã giảm nhiều hơn trong thời gian dài so với lợi nhuận trước thuế trung bình. Ngày nay, mức độ đánh thuế vốn và thu nhập của nó có thể khá thấp nếu một người áp dụng chiến lược tối ưu hóa tài khóa đúng đắn (và một số nhà đầu tư đặc biệt bị thuyết phục thậm chí còn xoay sở để được trợ cấp), nhưng trong hầu hết các trường hợp, mức thuế là đáng kể. Nói cách khác, điều quan trọng cần nhớ là có nhiều loại thuế khác ngoài thuế thu nhập cần xem xét: ví dụ: thuế bất động sản cắt giảm lợi tức đầu tư vào bất động sản và thuế doanh nghiệp cũng áp dụng tương tự đối với thu nhập trên vốn tài chính đầu tư vào các công ty. Chỉ khi tất cả các loại thuế này được loại bỏ (có thể xảy ra vào một

ngày nào đó, nhưng vẫn còn lâu mới đến) thì lợi nhuận trên vốn thực sự tích lũy cho chủ sở hữu của nó sẽ đạt đến mức được chỉ ra trong Hình 6.3 và 6.4. Khi tính đến tất cả các loại thuế, thuế suất trung bình đối với thu nhập từ vốn hiện là khoảng 30% ở hầu hết các nước giàu. Đây là lý do chính dẫn đến khoảng cách lớn giữa lợi tức kinh tế thuần túy trên vốn và lợi nhuận thực sự tích lũy cho các chủ sở hữu cá nhân.

Điểm quan trọng thứ hai cần ghi nhớ là lợi tức thuần túy vào khoảng 3–4% là mức trung bình ẩn chứa sự chênh lệch lớn. Đối với những cá nhân có vốn duy nhất là một số dư nhỏ trong tài khoản séc, lợi nhuận là số âm, bởi vì những số dư đó không sinh lãi và bị lạm phát ăn mòn. Các tài khoản tiết kiệm thường mang lại nhiều lợi nhuận hơn một chút so với tỷ lệ lạm phát. Nhưng điểm quan trọng là ngay cả khi có nhiều cá nhân như vậy, tổng tài sản của họ vẫn tương đối nhỏ. Nhớ lại sự giàu có ở các nước giàu hiện được chia thành hai phần gần bằng nhau (hoặc có thể so sánh được): bất động sản và tài sản tài chính. Gần như tất cả các tài sản tài chính được hạch toán bằng cổ phiếu, trái phiếu, quỹ tương hỗ và các hợp đồng tài chính dài hạn như niên kim hoặc quỹ hưu trí. Tài khoản séc không chịu lãi suất hiện chỉ đại diện cho khoảng 10–20% thu nhập quốc dân, hoặc nhiều nhất là 3–4% tổng tài sản (như độc giả sẽ nhớ lại, là 500–600% thu nhập quốc dân). Nếu chúng ta thêm các tài khoản tiết kiệm, chúng ta sẽ tăng tổng số lên trên 30% thu nhập quốc dân, hoặc chỉ hơn 5% tổng tài sản. Thực tế là các tài khoản séc và tiết kiệm chỉ mang lại lãi rất ít ỏi với người gửi tiền, nhưng xét về tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân thì điều này không quan trọng lắm.

Trái phiếu đồng niên hay niên kim (annuity) là trái phiếu có đặc điểm là mỗi năm người nắm giữ nó được thanh toán một số tiền như nhau. Nếu trái phiếu loại này có thời hạn cố định, người ta gọi nó là trái phiếu đồng niên cố định. Nếu trái phiếu hàng năm không có thời hạn, người ta gọi đó là trái phiếu vĩnh viễn. Người mua trái phiếu vĩnh viễn chỉ được người phát hành trả lợi tức hàng năm, chứ không mua lại. Vì vậy, nó thường được bán ra thị trường với giá P = r / i.

Trong đó r là lợi tức hàng năm (tức lãi suất ghi trên trái phiếu), i là lãi suất thị trường hiện hành (được dùng để tính giá trị hiện tại của trái phiếu) và P là giá trái phiếu.

Dòng niên kim cố định (Fix Annuity): Đối với loại niên kim này, các công ty phát hành phải thực hiện các khoản thanh toán cố định cho người nắm giữ trong suốt thời hạn của hợp đồng. Việc này thường kết thúc khi người thụ hưởng dòng niên kim qua đời. Công ty bảo hiểm sẽ đảm bảo chi trả cả gốc lẫn lãi. Đây là một công cụ tài chính tương đối đảm bảo cho những người tìm kiếm nguồn thu nhập cố định.

Dòng niên kim thả nổi (Variable Annuity): Vào cuối giai đoạn tích lũy, các công ty phát hành sẽ chỉ đảm bảo một khoản thanh toán tối thiểu, và phần còn lại có thể thay đổi phụ thuộc vào lợi nhuận của danh mục đầu tư được tài trợ bởi những khoản tiền đóng hàng năm của bạn. Dòng niên kim cho phép bạn đầu tư vào một danh mục đầu tư đa dạng được quản lý

bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ thị trường tiền tệ (money market funds), hoặc bất kỳ sự kết hợp nào mà bạn muốn. Lợi nhuận của danh mục đầu tư này sẽ quyết định khoản thanh toán hàng năm mà bạn nhận được.

Về lợi nhuận trung bình, điều quan trọng hơn là phải quan sát thấy giá trị cho thuê nhà ở hàng năm, chiếm một nửa tổng tài sản quốc gia, nói chung là 3–4% giá trị của bất động sản. Ví dụ, một căn hộ trị giá 500.000 euro sẽ mang lại giá thuê 15.000–20.000 euro mỗi năm (hoặc khoảng 1.500 euro mỗi tháng). Những người thích sở hữu tài sản có thể tiết kiệm số tiền đó trong tiền thuê. Điều này cũng đúng với nhà ở khiêm tốn hơn: một căn hộ trị giá 100.000 euro mang lại 3.000–4.000 euro tiền thuê một năm (hoặc cho phép chủ sở hữu không phải trả số tiền đó). Và, như đã lưu ý, lợi suất cho thuê đối với các căn hộ nhỏ cao tới 5%. Lợi nhuận từ các khoản đầu tư tài chính, vốn là tài sản chiếm ưu thế trong vận may lớn hơn, vẫn cao hơn. Tổng hợp lại, chính những loại đầu tư này, vào bất động sản và các công cụ tài chính, chiếm phần lớn tài sản tư nhân, và điều này làm tăng tỷ suất lợi nhuận trung bình.

Tài sản thực và tài sản danh nghĩa

Điểm thứ ba cần được làm rõ là tỷ suất sinh lợi được chỉ ra trong Hình 6.3 và Hình 6.4 là tỷ suất sinh lợi thực tế. Nói cách khác, sẽ là một sai lầm nghiêm trọng nếu cố gắng suy ra tỷ lệ lạm phát (thường là 1–2% ở các nước giàu ngày nay) từ những lợi suất này.

Lý do rất đơn giản và đã được đề cập trước đó: tỷ lệ tài sản hộ gia đình bao gồm “tài sản thực” (nghĩa là tài sản liên quan trực tiếp đến một hoạt động kinh tế thực, chẳng hạn như một ngôi nhà hoặc cổ phần trong một công ty, do đó giá của nó phát triển khi hoạt động liên quan phát triển) chứ không phải là “tài sản danh nghĩa” (tài sản có giá trị được xác định bằng giá trị danh nghĩa ban đầu, như một khoản tiền được gửi trong tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm hoặc được đầu tư vào trái phiếu chính phủ không được lập chỉ mục theo lạm phát).

Tài sản danh nghĩa phải chịu rủi ro lạm phát đáng kể: nếu bạn đầu tư 10.000 euro vào tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm hoặc trái phiếu chính phủ hoặc công ty không được lập chỉ mục, khoản đầu tư đó vẫn có giá trị 10.000 euro trong mười năm sau, ngay cả khi giá tiêu dùng đã tăng gấp đôi trong thời gian đó. Trong trường hợp đó, chúng tôi nói giá trị thực của khoản đầu tư đã giảm một nửa: bạn có thể mua hàng hóa và dịch vụ chỉ bằng một nửa so với mức bạn có thể mua với khoản đầu tư ban đầu, do đó lợi nhuận của bạn sau mười năm là -50%, có thể có hoặc không được bù đắp bằng tiền lãi bạn kiếm được trong thời gian tạm thời. Trong những giai đoạn mà giá cả đang tăng mạnh, lãi suất “danh nghĩa”, tức là lãi suất trước khi trừ đi tỷ lệ lạm phát, sẽ tăng lên mức cao, thường là lớn hơn tỷ lệ lạm phát. Nhưng kết quả của nhà đầu tư phụ thuộc vào thời điểm đầu tư được thực hiện, cách các bên

tham gia giao dịch dự đoán lạm phát trong tương lai tại thời điểm đó, v.v. , có thể âm đáng kể hoặc dương đáng kể, tùy từng trường hợp.

Với tài sản thực, mọi thứ lại khác. Giá bất động sản, giống như giá cổ phiếu hoặc các bộ phận của công ty hoặc các khoản đầu tư vào quỹ tương hỗ, thường tăng ít nhất nhanh bằng chỉ số giá tiêu dùng. Nói cách khác, chúng ta không những không được trừ lạm phát từ tiền thuê hàng năm hoặc cổ tức nhận được trên những tài sản đó, mà chúng ta thường phải cộng vào lợi nhuận hàng năm thu được khi tài sản được bán (hoặc trừ đi khoản lỗ vốn, như trường hợp có thể được). Điểm cốt yếu là tài sản thực có tính đại diện hơn nhiều so với tài sản danh nghĩa: chúng thường chiếm hơn 3/4 tổng tài sản hộ gia đình và trong một số trường hợp có thể lên tới 9/10.

Khi tôi xem xét việc tích lũy vốn trong Chương 5, tôi kết luận những tác động khác nhau này có xu hướng cân bằng trong dài hạn. Cụ thể, nếu chúng ta nhìn vào tất cả các tài sản trong giai đoạn 1910–2010, chúng ta thấy giá trung bình của chúng dường như đã tăng với tốc độ tương đương với chỉ số giá tiêu dùng, ít nhất là xấp xỉ. Để chắc chắn, có thể có lãi hoặc lỗ vốn lớn đối với một loại tài sản nhất định (và tài sản danh nghĩa, cụ thể là tạo ra lỗ vốn, được bù đắp bằng lãi vốn trên tài sản thực), thay đổi rất nhiều giữa các thời kỳ: giá tương đối của vốn giảm mạnh trong giai đoạn 1910–1950 trước khi có xu hướng tăng trong giai đoạn 1950 đến 2010. Trong những điều kiện này, cách tiếp cận hợp lý nhất là xem xét lợi tức vốn bình quân được chỉ ra trong Hình 6.3 và 6.4 mà tôi thu được bằng cách chia dòng thu nhập hàng năm trên vốn (từ tiền thuê, cổ tức, tiền lãi, lợi nhuận, v.v.) cho vốn cổ phần, do đó bỏ qua cả lãi vốn và lỗ vốn, là một ước tính tốt về tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân trong dài hạn. Tất nhiên, điều này không có nghĩa là khi chúng ta nghiên cứu lợi tức của một tài sản cụ thể, chúng ta không cần thêm bất kỳ khoản lãi từ vốn nào hoặc trừ đi bất kỳ khoản lỗ từ vốn nào (và đặc biệt, trừ lạm phát trong trường hợp tài sản danh nghĩa). Nhưng sẽ không có ý nghĩa gì nếu trừ lạm phát khỏi tỷ suất sinh lợi của tất cả các hình thức vốn mà không thêm lãi từ vốn, vốn trung bình bù cho các tác động của lạm phát.

Không mắc sai lầm: Tôi rõ ràng không phủ nhận lạm phát trong một số trường hợp có thể có những ảnh hưởng thực sự đến tài sản, lợi tức tài sản và phân phối tài sản. Tuy nhiên, ảnh hưởng chủ yếu là việc phân phối lại tài sản giữa các loại tài sản chứ không phải là ảnh hưởng về cơ cấu lâu dài. Ví dụ, tôi đã chỉ ra trước đó lạm phát đóng một vai trò trung tâm trong việc hầu như xóa sạch giá trị nợ công ở các nước giàu sau hai cuộc chiến tranh thế giới. Nhưng khi lạm phát vẫn ở mức cao trong một thời gian đáng kể, các nhà đầu tư sẽ cố gắng bảo vệ mình bằng cách đầu tư vào tài sản thực. Có mọi lý do để tin những tài sản lớn nhất thường là những tài sản được lập chỉ mục tốt nhất và đa dạng nhất trong thời gian dài, trong khi những vận may nhỏ hơn — thường là séc hoặc tài khoản tiết kiệm — bị ảnh hưởng nghiêm trọng nhất bởi lạm phát.

Để chắc chắn, người ta có thể lập luận sự chuyển đổi từ lạm phát gần như bằng không trong thế kỷ 19 sang lạm phát 2% vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 đã dẫn đến giảm nhẹ lợi tức vốn thuần túy, theo nghĩa là dễ dàng trở thành người cho thuê hơn trong một thời kỳ không lạm phát (nơi tài sản tích lũy trong quá khứ không có nguy cơ bị tiêu hao bởi giá cả tăng), trong khi nhà đầu tư ngày nay phải dành nhiều thời gian hơn để phân bổ lại tài sản của mình giữa các loại tài sản khác nhau để đạt được chiến lược đầu tư tốt nhất. Tuy nhiên, một lần nữa, không có gì chắc chắn những vận may lớn nhất là những thứ bị ảnh hưởng nhiều nhất bởi lạm phát hoặc dựa vào lạm phát để giảm ảnh hưởng của tài sản tích lũy trong quá khứ là cách tốt nhất để đạt được mục tiêu đó. Tôi sẽ quay lại câu hỏi quan trọng này trong Phần Ba tiếp theo, khi tôi chuyển sang cách thức mà lợi nhuận hiệu quả thu được của các nhà đầu tư khác nhau thay đổi theo quy mô tài sản, và trong Phần Bốn, khi tôi so sánh các thể chế và chính sách khác nhau có thể ảnh hưởng đến phân phối của cải, bao gồm chủ yếu là thuế và lạm phát. Ở giai đoạn này, tôi xin lưu ý một cách đơn giản lạm phát chủ yếu đóng một vai trò - đôi khi là mong muốn, đôi khi không - trong việc phân phối lại của cải giữa những người có nó. Trong mọi trường hợp, tác động tiềm ẩn của lạm phát đối với tỷ suất sinh lợi bình quân của vốn là khá hạn chế và nhỏ hơn nhiều so với tác động danh nghĩa rõ ràng.

Vốn đã được sử dụng để làm gì?

Bằng cách sử dụng dữ liệu lịch sử tốt nhất hiện có, tôi đã cho thấy lợi tức vốn phát triển như thế nào theo thời gian. Bây giờ tôi sẽ cố gắng giải thích những thay đổi được quan sát thấy. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn được xác định như thế nào trong một xã hội cụ thể tại một thời điểm cụ thể? Các lực lượng kinh tế và xã hội chính là gì, tại sao các lực lượng này thay đổi theo thời gian, và chúng ta có thể dự đoán gì về tỷ suất lợi nhuận trên vốn sẽ phát triển như thế nào trong thế kỷ 21?

Theo các mô hình kinh tế đơn giản nhất, giả sử cạnh tranh "thuần túy và hoàn hảo" trên cả thị trường vốn và thị trường lao động, tỷ suất lợi nhuận trên vốn phải chính xác bằng "năng suất biên" của vốn (nghĩa là sản lượng tăng thêm do một đơn vị vốn). Trong các mô hình phức tạp hơn, cũng thực tế hơn, tỷ suất lợi nhuận trên vốn cũng phụ thuộc vào khả năng thương lượng tương đối của các bên liên quan. Tùy thuộc vào tình hình, nó có thể cao hơn hoặc thấp hơn năng suất biên của vốn (đặc biệt là vì số lượng này không phải lúc nào cũng có thể đo lường chính xác).

Trong mọi trường hợp, tỷ suất lợi nhuận trên vốn được xác định bởi hai lực lượng sau: thứ nhất, công nghệ (vốn được sử dụng để làm gì?), Và thứ hai, sự dồi dào của nguồn vốn dự trữ (quá nhiều vốn sẽ giết chết lợi tức của vốn).

Công nghệ đương nhiên đóng một vai trò quan trọng. Nếu vốn không được sử dụng như một yếu tố sản xuất, thì theo định nghĩa, năng suất biên của nó bằng không. Tóm lại, người ta có thể dễ dàng hình dung một xã hội mà vốn không được sử dụng trong quá trình sản xuất: không đầu tư nào có thể tăng năng suất đất canh tác, không công cụ hay máy móc nào có thể tăng sản lượng. Tuy nhiên, vốn vẫn có thể đóng một vai trò quan trọng trong một xã hội như một kho lưu trữ giá trị thuần túy: ví dụ, mọi người có thể chọn tích lũy hàng đống lương thực (giả sử các điều kiện cho phép để tích trữ như vậy) với dự đoán về một nạn đói có thể xảy ra trong tương lai hoặc có thể hoàn toàn vì lý do thẩm mỹ (có lẽ thêm hàng đống đồ trang sức và đồ trang trí khác vào đống đồ ăn). Tóm lại, không có gì ngăn cản chúng ta hình dung ra một xã hội trong đó tỷ lệ vốn / thu nhập β là khá cao nhưng tỷ suất sinh lợi trên vốn r hoàn toàn bằng 0. Trong trường hợp đó, tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân, $\alpha = r \times \beta$, cũng sẽ bằng không. Trong một xã hội như vậy, tất cả thu nhập và sản lượng quốc dân sẽ được chuyển sang lao động.

Không có gì ngăn cản chúng ta tưởng tượng về một xã hội như vậy, nhưng trong tất cả các xã hội loài người đã biết, kể cả những gì nguyên thủy nhất, mọi thứ đã được sắp xếp khác nhau. Trong tất cả các nền văn minh, vốn đáp ứng hai chức năng kinh tế: thứ nhất, nó cung cấp nhà ở (chính xác hơn, vốn tạo ra “dịch vụ nhà ở”, mà giá trị của nó được đo bằng giá trị cho thuê tương đương của căn nhà, được định nghĩa là sự gia tăng của hạnh phúc do ngủ và sống dưới một mái nhà chứ không phải bên ngoài), và thứ hai, nó đóng vai trò là một yếu tố sản xuất trong việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ khác (trong các quá trình sản xuất có thể yêu cầu đất đai, công cụ, tòa nhà, văn phòng, máy móc, cơ sở hạ tầng, bằng sáng chế, v.v.) . Trong lịch sử, các hình thức tích lũy vốn sớm nhất bao gồm cả công cụ và cải tiến đất đai (hàng rào, thủy lợi, thoát nước, v.v.) và nhà ở thô sơ (hang động, lều, chòi, v.v.). Các hình thức vốn công nghiệp và kinh doanh ngày càng phức tạp ra đời sau đó, cũng như các hình thức nhà ở được cải tiến liên tục.

Khái niệm về năng suất biên của vốn

Cụ thể, năng suất biên của vốn được xác định bằng giá trị của sản lượng tăng thêm do một đơn vị vốn tăng thêm. Ví dụ, giả sử trong một xã hội nông nghiệp nhất định, một người có đất hoặc công cụ bổ sung trị giá tương đương 100 euro (với giá đất và công cụ hiện hành) có thể tăng sản lượng lương thực tương đương 5 euro mỗi năm (tất cả những thứ khác bình đẳng, đặc biệt là số lượng lao động được sử dụng). Khi đó, chúng ta nói năng suất biên của vốn là 5 euro cho khoản đầu tư 100 euro, hay 5% một năm. Trong điều kiện cạnh tranh thuần túy và hoàn hảo, đây là tỷ suất lợi nhuận hàng năm mà chủ sở hữu vốn (đất đai hoặc công cụ) thu được từ người lao động nông nghiệp. Nếu người chủ tìm cách thu được hơn 5%, người lao động sẽ thuê đất và công cụ từ một nhà tư bản khác. Và nếu người lao động muốn trả ít hơn 5%, thì đất đai và công cụ sẽ chuyển cho người lao động khác. Rõ ràng, có thể có

những tình huống trong đó chủ sở hữu ở vị trí độc quyền khi cho thuê đất và công cụ hoặc mua sức lao động (trong trường hợp sau người ta nói “độc quyền mua” hơn là “độc quyền bán”), trong trường hợp đó chủ sở hữu vốn có thể áp đặt tỷ suất sinh lợi lớn hơn năng suất biên vốn của anh ta.

Trong một nền kinh tế phức tạp hơn, nơi có nhiều cách sử dụng vốn đa dạng hơn - người ta có thể đầu tư 100 euro không chỉ vào nông nghiệp mà còn vào nhà ở hoặc vào một công ty công nghiệp hoặc dịch vụ - năng suất biên của vốn có thể khó xác định. Về lý thuyết, đây là chức năng của hệ thống trung gian tài chính (ngân hàng và thị trường tài chính): tìm cách sử dụng vốn tốt nhất có thể, sao cho mỗi đơn vị vốn khả dụng được đầu tư vào nơi có năng suất cao nhất và trả lợi tức cao nhất có thể cho nhà đầu tư. Thị trường vốn được cho là “hoàn hảo” nếu nó cho phép mỗi đơn vị vốn được đầu tư theo cách hiệu quả nhất có thể và thu được sản phẩm cận biên tối đa mà nền kinh tế cho phép, nếu có thể như một phần của danh mục đầu tư đa dạng hoàn hảo để kiếm được lợi nhuận trung bình không có rủi ro đồng thời giảm thiểu chi phí trung gian.

Trên thực tế, các tổ chức tài chính và thị trường chứng khoán nói chung còn lâu mới đạt được lý tưởng về sự hoàn hảo này. Chúng thường là nguồn gây ra bất ổn kinh niên, làn sóng đầu cơ và bong bóng. Để chắc chắn, không phải là một nhiệm vụ đơn giản để tìm ra cách sử dụng tốt nhất có thể cho từng đơn vị vốn trên khắp thế giới, hoặc thậm chí trong biên giới của một quốc gia. Hơn nữa, “chủ nghĩa ngắn hạn” và “kế toán sáng tạo” đôi khi là con đường ngắn nhất để tối đa hóa lợi tức tư nhân tức thì. Tuy nhiên, dù có những khiếm khuyết về thể chế nào thì rõ ràng hệ thống trung gian tài chính đã đóng một vai trò trung tâm và không thể thay thế trong lịch sử phát triển kinh tế. Quá trình này luôn có sự tham gia của một số lượng rất lớn các tác nhân, không chỉ ngân hàng và thị trường tài chính chính thức: ví dụ, trong thế kỷ 18 và 19, công chứng viên đóng vai trò trung tâm trong việc đưa các nhà đầu tư đến với các doanh nhân cần tài chính, chẳng hạn như Père Goriot với các nhà máy sản xuất mì ống của mình và César Birotteau với mong muốn đầu tư vào bất động sản.

Điều quan trọng là phải nói rõ khái niệm năng suất cận biên của vốn được định nghĩa độc lập với các thể chế và quy tắc — hoặc không có quy tắc — xác định sự phân chia lao động-vốn trong một xã hội nhất định. Ví dụ, nếu một chủ sở hữu đất đai và công cụ tự khai thác vốn của mình, anh ta có thể không hạch toán riêng vào lợi nhuận trên vốn mà anh ta đầu tư vào chính mình. Tuy nhiên, số vốn này vẫn hữu ích và năng suất biên của anh ta giống như khi lợi nhuận được trả cho một nhà đầu tư bên ngoài. Điều này cũng đúng nếu hệ thống kinh tế chọn tập thể hóa toàn bộ hoặc một phần vốn dự trữ, và trong những trường hợp cực đoan (ví dụ như Liên Xô) loại bỏ tất cả lợi tức tư nhân trên vốn. Trong trường hợp đó, lợi tức tư nhân nhỏ hơn lợi tức vốn “xã hội”, nhưng lợi nhuận sau này vẫn được định nghĩa là năng suất biên của một đơn vị vốn bổ sung. Liệu có hữu ích khi chỉ cho các chủ sở hữu vốn nhận

sản phẩm cận biên này như một khoản thanh toán cho quyền sở hữu tài sản của họ (cho dù là tiền tiết kiệm trong quá khứ của họ hay của tổ tiên) ngay cả khi họ không đóng góp gì mới? Đây rõ ràng là một câu hỏi quan trọng, nhưng không phải là câu hỏi mà tôi đang hỏi ở đây.

Quá nhiều vốn giết chết lợi nhuận trên vốn

Quá nhiều vốn sẽ giết chết tỷ suất sinh lợi của vốn: bất kể các quy tắc và thể chế cấu trúc sự phân chia vốn - lao động có thể như thế nào, điều tự nhiên là kỳ vọng năng suất biên của vốn giảm khi lượng vốn tăng lên. Ví dụ, nếu mỗi nông nhân có hàng ngàn hécta để canh tác, thì khả năng năng suất tăng thêm của một hécta đất sẽ bị hạn chế. Tương tự, nếu một quốc gia đã xây dựng một số lượng lớn các ngôi nhà mới, để mỗi người dân được hưởng hàng trăm mét vuông không gian sống, thì mức độ hạnh phúc của một tòa nhà bổ sung sẽ tăng lên — được đo bằng số tiền thuê thêm mà một cá nhân phải trả chuẩn bị trả tiền để sống trong tòa nhà đó—chắc chắn sẽ là rất nhỏ. Điều này cũng đúng với bất kỳ loại máy móc và thiết bị nào: năng suất biên giảm khi số lượng vượt quá một ngưỡng nhất định. (Mặc dù có thể cần một số công cụ tối thiểu để bắt đầu sản xuất, nhưng cuối cùng cũng đạt đến mức bão hòa.) Ngược lại, ở một quốc gia nơi dân số đông phải chia sẻ nguồn cung đất hạn chế, nhà ở khan hiếm và nguồn cung công cụ nhỏ, thì sản phẩm cận biên của một đơn vị vốn tăng thêm đương nhiên sẽ khá cao, và những chủ sở hữu may mắn của số vốn đó sẽ không thể không tận dụng điều này.

Do đó, câu hỏi thú vị không phải là liệu năng suất cận biên của vốn có giảm khi lượng vốn tăng lên hay không (điều này là hiển nhiên) mà là nó giảm nhanh như thế nào. Đặc biệt, câu hỏi trọng tâm là tỷ suất lợi nhuận trên vốn r giảm bao nhiêu (giả sử nó bằng năng suất biên của vốn) khi tỷ lệ vốn / thu nhập β tăng lên. Hai trường hợp có thể xảy ra. Nếu tỷ suất lợi nhuận trên vốn r giảm hơn một cách tương ứng khi tỷ lệ vốn / thu nhập β tăng lên (ví dụ, nếu r giảm hơn một nửa khi β tăng gấp đôi), thì tỷ trọng của thu nhập vốn trong thu nhập quốc dân $\alpha = r \times \beta$ giảm khi β tăng. Nói cách khác, tỷ suất lợi nhuận trên vốn giảm nhiều hơn bù đắp cho việc tăng tỷ lệ vốn / thu nhập. Ngược lại, nếu lợi nhuận r giảm ít hơn tương ứng khi β tăng (ví dụ, nếu r giảm ít hơn một nửa khi β tăng gấp đôi), thì phần vốn của $\alpha = r \times \beta$ tăng khi β tăng. Trong trường hợp đó, tác động của việc giảm tỷ suất lợi nhuận trên vốn chỉ đơn giản là đệm và điều chỉnh mức tăng của tỷ trọng vốn so với mức tăng của tỷ lệ vốn / thu nhập.

Dựa trên những diễn biến lịch sử được quan sát ở Anh và Pháp, trường hợp thứ hai có vẻ phù hợp hơn về lâu dài: tỷ lệ thu nhập vốn, α, theo cùng một đường cong hình chữ U như tỷ lệ thu nhập vốn, β (với mức cao trong thế kỷ 18 và 19, giảm vào giữa thế kỷ 20 và tăng trở lại vào cuối thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21). Tuy nhiên, sự phát triển của tỷ suất lợi nhuận trên vốn, r, làm giảm đáng kể biên độ của đường cong chữ U này: tỷ suất lợi nhuận trên vốn đặc biệt

cao sau Chiến tranh thế giới II, khi vốn khan hiếm, phù hợp với nguyên tắc giảm năng suất biên. Nhưng tác động này không đủ mạnh để đảo ngược đường cong chữ U của tỷ lệ vốn / thu nhập, β, và biến nó thành đường cong chữ U ngược đối với tỷ lệ vốn α.

Tuy nhiên, điều quan trọng là phải nhấn mạnh cả hai trường hợp về mặt lý thuyết đều có thể xảy ra. Mọi thứ phụ thuộc vào sự mơ hồ của công nghệ, hay chính xác hơn, mọi thứ phụ thuộc vào phạm vi công nghệ sẵn có để kết hợp vốn và lao động để tạo ra nhiều loại hàng hóa mà xã hội muốn tiêu dùng. Khi nghĩ về những câu hỏi này, các nhà kinh tế học thường sử dụng khái niệm “hàm sản xuất”, là một công thức toán học phản ánh các khả năng công nghệ tồn tại trong một xã hội nhất định. Một đặc điểm của hàm sản xuất là nó xác định hệ số co giãn thay thế giữa vốn và lao động: nghĩa là, nó đo lường mức độ dễ dàng thay thế vốn cho lao động hoặc lao động cho vốn để sản xuất hàng hóa và dịch vụ cần thiết.

Ví dụ, nếu các hệ số của hàm sản xuất là hoàn toàn xác định, thì độ co giãn của thay thế bằng không: cần chính xác một ha và một công cụ cho mỗi nông dân (hoặc một máy cho mỗi công nhân), không nhiều hơn cũng không ít hơn. Nếu mỗi nông dân có ít hơn 1/100 ha hoặc nhiều hơn một công cụ, thì năng suất biên của vốn bổ sung sẽ bằng không. Tương tự, nếu số lượng công nhân quá nhiều so với lượng vốn khả dụng, thì không thể đưa thêm công nhân vào làm việc theo cách có năng suất.

Ngược lại, nếu hệ số co giãn thay thế là vô hạn, thì năng suất biên của vốn (và lao động) hoàn toàn không phụ thuộc vào lượng vốn và lao động hiện có. Nói cách khác, tỷ lệ hoàn vốn là cố định và không phụ thuộc vào số lượng vốn: luôn có thể tích lũy thêm vốn và tăng sản lượng theo tỷ lệ % tương ứng, ví dụ, 5 hoặc 10% một năm trên một đơn vị. vốn bổ sung. Hãy nghĩ về một nền kinh tế hoàn toàn được robot hóa, trong đó người ta có thể tăng sản lượng theo ý muốn chỉ bằng cách thêm nhiều vốn hơn.

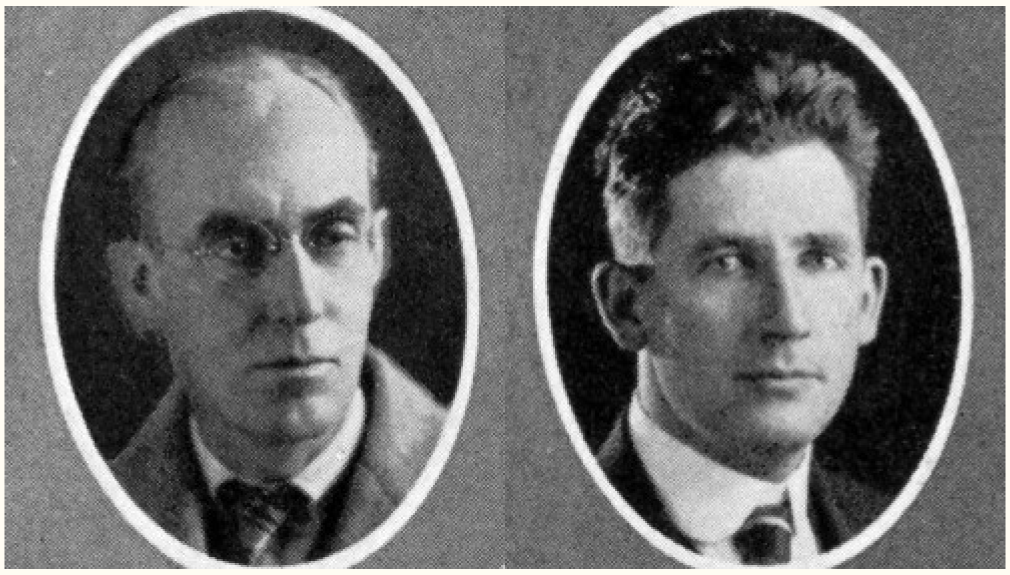
Cả hai trường hợp cực đoan này đều không thực sự phù hợp: tội lỗi đầu tiên do ham muốn từ trí tưởng tượng và tội lỗi thứ hai do quá lạc quan về công nghệ (hoặc bi quan về loài người, tùy thuộc vào quan điểm của mỗi người). Câu hỏi liên quan là liệu hệ số co giãn thay thế giữa lao động và vốn lớn hơn hay nhỏ hơn một. Nếu hệ số co giãn nằm giữa 0 và 1, thì tỷ lệ vốn / thu nhập tăng lên dẫn đến giảm năng suất biên của vốn đủ lớn để tỷ trọng vốn $\alpha = r \times \beta$ giảm (giả sử tỷ suất sinh lợi trên vốn được xác định bằng năng suất biên của nó). Nếu độ co giãn lớn hơn 1, tỷ lệ vốn / thu nhập β tăng lên dẫn đến năng suất cận biên của vốn giảm, do đó tỷ trọng vốn $\alpha = r \times \beta$ tăng lên (một lần nữa giả định tỷ suất lợi nhuận trên vốn bằng với năng suất biên của nó). Nếu độ co giãn chính xác bằng 1, thì hai tác động triệt tiêu lẫn nhau: tỷ suất lợi nhuận trên vốn giảm theo đúng tỷ lệ khi tỷ lệ vốn / thu nhập β tăng, sao cho tích $\alpha = r \times \beta$ không thay đổi.

Vượt khỏi Cobb-Douglas: Câu hỏi về sự ổn định của phân chia vốn-lao động

Trường hợp hệ số co giãn thay thế chính xác bằng một tương ứng với cái gọi là hàm sản xuất Cobb-Douglas, được đặt tên cho các nhà kinh tế học Charles Cobb và Paul Douglas, người lần đầu tiên đề xuất nó vào năm 1928. Với hàm sản xuất Cobb-Douglas, bất kể điều gì xảy ra, và đặc biệt là cho dù lượng vốn và lao động có sẵn là bao nhiêu, thì tỷ trọng vốn thu nhập luôn bằng hệ số cố định α, có thể được coi là một tham số công nghệ thuần túy.

Ví dụ, nếu α = 30%, thì bất kể tỷ lệ vốn / thu nhập là bao nhiêu, thu nhập từ vốn sẽ chiếm 30% thu nhập quốc dân (và thu nhập từ lao động là 70%). Nếu tỷ lệ tiết kiệm và tốc độ tăng trưởng sao cho tỷ lệ vốn / thu nhập dài hạn β = s / g tương ứng với sáu năm thu nhập quốc dân, thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn sẽ là 5%, do đó tỷ lệ vốn thu nhập sẽ là 30%. Nếu vốn dự trữ dài hạn chỉ bằng ba năm thu nhập quốc dân, thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn sẽ tăng lên 10%. Và nếu tỷ lệ tiết kiệm và tăng trưởng đến mức vốn dự trữ đại diện cho mười năm thu nhập quốc dân, thì tỷ lệ hoàn vốn sẽ giảm xuống 3%. Trong mọi trường hợp, phần vốn góp thu nhập sẽ là 30%.

Hàm sản xuất Cobb-Douglas đã trở nên rất phổ biến trong sách giáo khoa kinh tế sau Thế chiến II (sau khi được Paul Samuelson khen ngợi), một phần vì những lý do chính đáng nhưng cũng một phần vì những lý do xấu, bao gồm cả sự đơn giản (các nhà kinh tế học thích những câu chuyện đơn giản, ngay cả khi chúng chỉ gần đúng), nhưng trên hết vì độ ổn định của sự phân chia lao động-vốn mang lại một cái nhìn khá hài hòa về trật tự xã hội. Trên thực tế, tính ổn định của tỷ trọng thu nhập từ vốn - giả sử điều đó là đúng - không có cách nào đảm bảo sự hài hòa: nó tương thích với ý nghĩa bất bình đẳng cực đoan và không thể thay đổi được về quyền sở hữu vốn và phân phối thu nhập. Trái ngược với một ý tưởng phổ biến, hơn nữa, sự ổn định của tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân không bao hàm sự ổn định của tỷ lệ vốn / thu nhập, có thể dễ dàng nhận ra các giá trị rất khác nhau tại các thời điểm khác nhau và ở các quốc gia khác nhau, do đó, có thể là sự mất cân đối quốc tế đáng kể về quyền sở hữu vốn.



Charles Cobb và Paul Douglas

Tuy nhiên, điểm tôi muốn nhấn mạnh là thực tế lịch sử phức tạp hơn so với ý tưởng về sự phân chia lao động-vốn hoàn toàn ổn định. Giả thuyết Cobb-Douglas đôi khi là một phép

gần đúng cho một số vùng con hoặc vùng nhất định và trong mọi trường hợp, là một điểm khởi hành hữu ích để phản ánh thêm. Nhưng giả thuyết này không giải thích thỏa đáng sự đa dạng của các mô hình lịch sử mà chúng ta quan sát trong dài hạn, ngắn hạn hoặc trung hạn, như dữ liệu tôi thu thập được cho thấy.

Hơn nữa, không có gì thực sự đáng ngạc nhiên về điều này, vì các nhà kinh tế học có rất ít dữ liệu lịch sử về thời điểm Cobb và Douglas lần đầu tiên đề xuất giả thuyết của họ. Trong bài báo đầu tiên của họ, được xuất bản vào năm 1928, hai nhà kinh tế học người Mỹ này đã sử dụng dữ liệu về sản xuất của Hoa Kỳ trong giai đoạn 1899–1922, điều này thực sự cho thấy sự ổn định nhất định về tỷ trọng thu nhập so với lợi nhuận. Ý tưởng này dường như đã được đưa ra lần đầu tiên. của nhà kinh tế học người Anh Arthur Bowley, người vào năm 1920 đã xuất bản một cuốn sách quan trọng về phân phối thu nhập quốc dân của Anh trong giai đoạn 1880–1913 với kết luận cơ bản là sự phân chia lao động-vốn vẫn tương đối ổn định trong giai đoạn này. Tuy nhiên, rõ ràng là các khoảng thời gian được các tác giả này phân tích tương đối ngắn: đặc biệt, họ không cố gắng so sánh kết quả của họ với các ước tính từ đầu thế kỷ 19 (ít hơn nhiều so với thế kỷ 18).

Như đã lưu ý, những câu hỏi này đã làm dấy lên những căng thẳng chính trị rất mạnh vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, cũng như trong suốt Chiến tranh Lạnh, không có lợi cho việc xem xét sự thật một cách bình tĩnh. Cả hai nhà kinh tế bảo thủ và tự do đều muốn chứng minh tăng trưởng mang lại lợi ích cho tất cả mọi người và do đó rất gắn bó với ý tưởng sự phân chia lao động vốn là hoàn toàn ổn định, ngay cả khi điều này đôi khi có nghĩa là bỏ qua dữ liệu hoặc các giai đoạn gợi ý tăng tỷ trọng thu nhập. Tương tự như vậy, các nhà kinh tế học theo chủ nghĩa Marx muốn chứng minh tỷ trọng vốn luôn tăng trong khi tiền lương trì trệ, ngay cả khi điều này đòi hỏi phải thay đổi dữ liệu. Năm 1899, Eduard Bernstein, người có gan góc lập luận tiền lương đang tăng và giai cấp công nhân có nhiều lợi ích từ việc cộng tác với chế độ hiện hành (ông thậm chí còn chuẩn bị trở thành phó chủ tịch của Reichstag), đã bị bỏ phiếu trắng tại đại hội của Đảng Dân chủ Xã hội Đức ở Hanover. Năm 1937, nhà sử học và kinh tế học trẻ tuổi người Đức Jürgen Kuczynski, người sau này trở thành giáo sư lịch sử kinh tế nổi tiếng tại Đại học Humboldt ở Đông Berlin và người vào năm 1960–1972 đã xuất bản một cuốn lịch sử phổ quát ba mươi tám tập về tiền lương, đã tấn công Bowley và các nhà kinh tế tư sản khác. Kuczynski lập luận tỷ trọng của lao động trong thu nhập quốc dân đã giảm đều đặn từ khi chủ nghĩa tư bản công nghiệp ra đời cho đến những năm 1930. Điều này đúng trong nửa đầu - thực sự là 2/3 đầu tiên - của thế kỷ 19 nhưng sai trong cả thời kỳ. Trong những năm sau đó, tranh cãi đã nổ ra trên các trang tạp chí học thuật. Năm 1939, trong Tạp chí Lịch sử Kinh tế, nơi các cuộc tranh luận bình tĩnh hơn về đâu là chuẩn mực, Frederick Brown dứt khoát ủng hộ Bowley, người mà ông cho là "học giả vĩ đại" và "nhà thống kê nghiêm túc", trong khi Kuczynski theo quan điểm của ông

không hơn gì một “kẻ thao túng”. Cũng trong năm 1939, Keynes đứng về phía các nhà kinh tế tư sản, gọi sự ổn định của phân chia lao động vốn là “một trong những quy luật được thiết lập tốt nhất trong tất cả các khoa học kinh tế”. Khẳng định này ít nhất là vội vàng, vì Keynes về cơ bản dựa vào dữ liệu từ ngành sản xuất của Anh trong những năm 1920, không đủ để thiết lập một quy tắc chung.

Trong các sách giáo khoa xuất bản trong giai đoạn 1950–1970 (và thực sự là vào cuối năm 1990), sự phân chia lao động - vốn ổn định thường được trình bày như một thực tế không thể kiểm soát được, nhưng tiếc là khoảng thời gian mà luật được cho là áp dụng này không phải lúc nào cũng được chỉ định rõ ràng. Hầu hết các tác giả đều hài lòng sử dụng các dữ liệu không xa hơn năm 1950, tránh so sánh với thời kỳ giữa các cuộc chiến tranh hoặc đầu thế kỷ 20, ít hơn nhiều so với thế kỷ 18 và 19. Tuy nhiên, từ những năm 1990 trở đi, nhiều nghiên cứu đã đề cập đến sự gia tăng đáng kể tỷ trọng thu nhập quốc dân ở các nước giàu chuyển sang lợi nhuận và vốn sau năm 1970, cùng với sự giảm tỷ trọng đi kèm theo tiền lương và lao động. Do đó, luận điểm về sự ổn định phổ quát bắt đầu bị đặt câu hỏi, và vào những năm 2000, một số báo cáo chính thức được xuất bản bởi Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đã lưu ý đến hiện tượng này (một dấu hiệu cho thấy câu hỏi đang được thực hiện nghiêm túc).

Tính mới của nghiên cứu này là theo hiểu biết của tôi, nỗ lực đầu tiên đặt câu hỏi về sự phân chia lao động vốn và sự gia tăng gần đây của tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân trong một bối cảnh lịch sử rộng lớn hơn bằng cách tập trung vào sự phát triển của vốn / thu nhập. tỷ lệ từ thế kỷ 18 đến nay. Phải thừa nhận bài tập này có giới hạn của nó, xét về sự không hoàn hảo của các nguồn lịch sử sẵn có, nhưng tôi tin nó cho chúng ta cái nhìn tốt hơn về các vấn đề chính và đặt câu hỏi dưới một ánh sáng hoàn toàn mới.

Quỹ Tiền tệ Quốc tế (International Monetary Fund, viết tắt IMF) là một tổ chức quốc tế giám sát hệ thống tài chính toàn cầu bằng cách theo dõi tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán, cũng như hỗ trợ kỹ thuật và giúp đỡ tài chính khi có yêu cầu. Trụ sở chính của IMF đặt ở Washington, D.C., thủ đô Hoa Kỳ.

IMF được mô tả như “Một tổ chức của 189 quốc gia”, thiết lập tài chính an toàn, tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại quốc tế, đẩy mạnh việc làm và tăng trưởng kinh tế cao, và giảm bớt đói nghèo. Với ngoại lệ của Bắc Triều Tiên, Cuba, Liechtenstein, Andorra, Monaco, Tuvalu và Nauru, tất cả các nước thành viên của Liên Hợp Quốc tham gia trực tiếp vào IMF hoặc được đại diện cho bởi những nước thành viên khác...

Vào năm 1930, khi hoạt động kinh tế ở những nước công nghiệp chính thu hẹp, nhiều nước bắt đầu áp dụng tư tưởng trọng thương, cố gắng bảo vệ nền kinh tế của họ bằng việc hạn chế nhập khẩu. Để khỏi giảm dự trữ vàng, ngoại hối, một vài nước cắt giảm nhập khẩu, một số nước phá giá đồng tiền, và một số nước áp đặt các hạn chế đối với tài khoản ngoại tệ của

công dân. Những biện pháp này có hại đối với chính bản thân các nước đó vì như lý thuyết lợi thế so sánh tương đối của Ricardo đã chỉ rõ mọi nước đều trở nên có lợi nhờ thương mại không bị hạn chế. Lưu ý là, theo lý thuyết tự do mậu dịch đó, nếu tính cả phân phối, sẽ có những ngành bị thiệt hại trong khi các ngành khác được lợi. Thương mại thế giới đã sa sút nghiêm trọng, khi việc làm và mức sống ở nhiều nước suy giảm.

IMF đã đi vào hoạt động ngày 27 tháng 12 năm 1945, khi đó có 29 nước đầu tiên ký kết những điều khoản của hiệp ước. Mục đích của luật IMF ngày nay giống với luật chính thức năm 1944. Ngày 1 tháng 3 năm 1947 IMF bắt đầu hoạt động và tiến hành cho vay khoản đầu tiên ngày 8 tháng 5 năm 1947.



Từ cuối đại chiến thế giới thứ 2 cho đến cuối năm 1972, thế giới tư bản đã đạt được sự tăng trưởng thu nhập thực tế nhanh chưa từng thấy. (Sau đó sự hội nhập của Trung Quốc vào hệ thống tư bản chủ nghĩa đã thúc đẩy đáng kể sự tăng trưởng của cả hệ thống.) Trong hệ thống tư bản, lợi ích thu được từ tăng trưởng đã không được chia đều cho tất cả, song hầu hết các nước tư bản đều trở nên thịnh vượng hơn, trái ngược hoàn toàn với những điều kiện trong khoảng thời gian giữa hai cuộc chiến tranh thế giới.

Trong những thập kỷ sau chiến tranh thế giới II, kinh tế thế giới và hệ thống tiền tệ có thay đổi lớn làm tăng nhanh tầm quan trọng và thích hợp trong việc đáp ứng mục tiêu của IMF,

nhưng điều đó cũng có nghĩa là yêu cầu IMF thích ứng và hoàn thiện cải tổ. Những tiến bộ nhanh chóng trong kỹ thuật công nghệ và thông tin liên lạc đã góp phần làm tăng hội nhập quốc tế của các thị trường, làm cho các nền kinh tế quốc dân gắn kết với nhau chặt chẽ hơn. Xu hướng bây giờ mở rộng nhanh chóng hơn số quốc gia trong IMF.

Ảnh hưởng của IMF trong kinh tế toàn cầu được gia tăng nhờ sự tham gia đông hơn của các quốc gia thành viên. Hiện IMF có 184 thành viên, nhiều hơn bốn lần so với con số 44 thành viên khi nó được thành lập.

Nguồn vốn của IMF là do các nước đóng góp, các nước thành viên có cổ phần lớn trong IMF là Mỹ (17,46%), Đức (6,11%), Nhật Bản (6,26%), Anh (5,05%) và Pháp (5,05%).

Tổng vốn của IMF là 30 tỷ Dollar Mỹ (1999).

*Việt Nam Cộng hòa gia nhập Quỹ Tiền tệ Quốc tế năm 1956. Năm 1975 ghế hội viên chuyển cho Cộng hoà Miền Nam Việt Nam kế thừa. Năm 1976 thì CHXHCN Việt Nam chính thức tham gia. Hiện nay cổ phần của Việt Nam tại IMF bằng 460,7 triệu SDR, chiếm 0,193% tổng khối lượng cổ phần và có tỷ lệ phiếu bầu là 0,212% tổng số quyền bỏ phiếu.

Thay thế lao động – vốn trong thế kỷ 21: Độ co giãn lớn hơn một

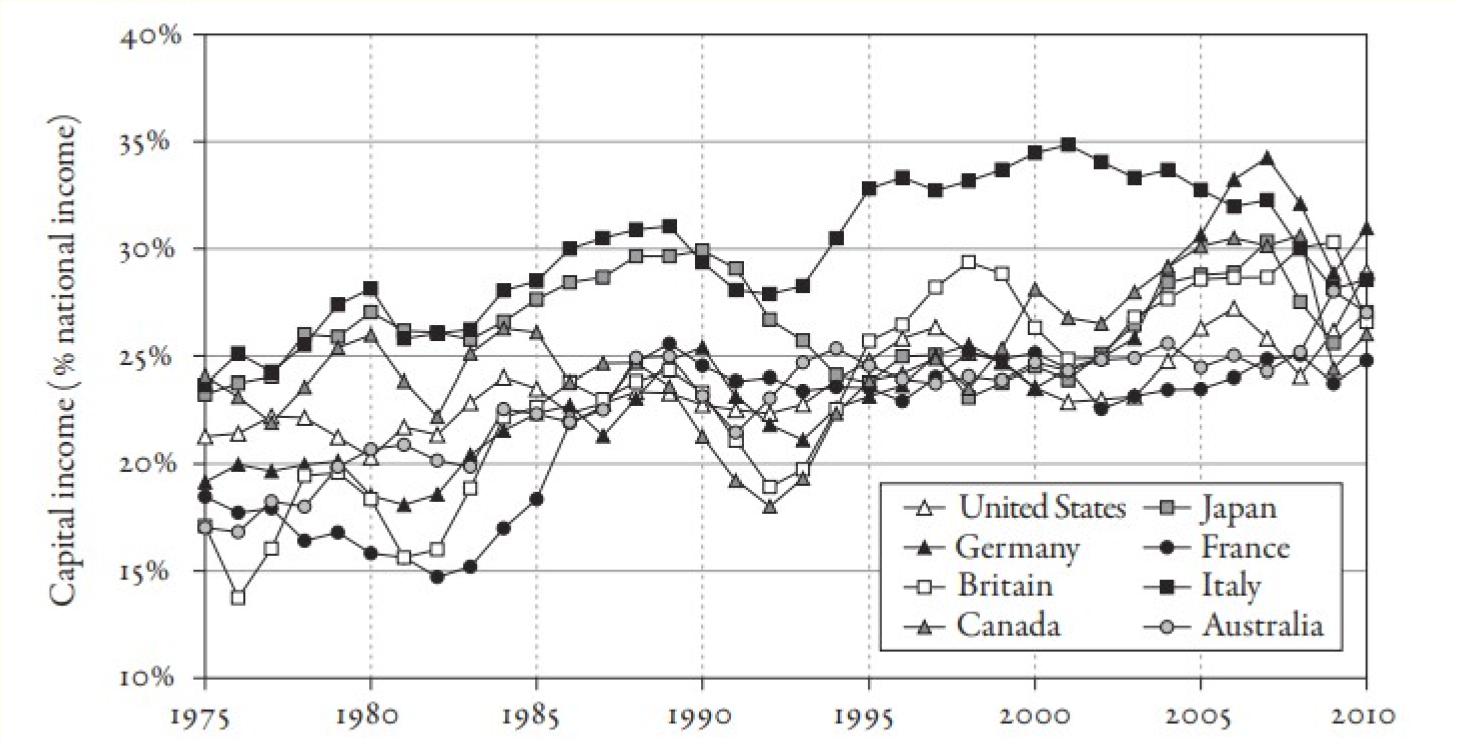
Tôi bắt đầu bằng cách kiểm tra tính bất cập của mô hình Cobb-Douglas để nghiên cứu sự phát triển trong thời gian rất dài. Trong một thời gian rất dài, hệ số co giãn thay thế giữa vốn và lao động dường như đã lớn hơn một: tỷ lệ vốn / thu nhập β tăng lên dường như đã dẫn đến tỷ trọng của vốn trong thu nhập quốc dân α tăng nhẹ, và ngược lại. Về mặt trực quan, điều này tương ứng với một tình huống trong đó có nhiều mục đích sử dụng vốn khác nhau trong thời gian dài. Thật vậy, những diễn biến lịch sử quan sát được cho thấy luôn có thể — ít nhất là đến một thời điểm nào đó — tìm ra những thứ mới và hữu ích để làm với vốn: ví dụ, những cách mới để xây dựng và trang bị nhà cửa (hãy nghĩ đến những tấm pin mặt trời trên các mái nhà hoặc điều khiển ánh sáng kỹ thuật số), robot và các thiết bị điện tử khác ngày càng phức tạp hơn và các công nghệ y tế đòi hỏi đầu tư vốn ngày càng lớn hơn. Người ta không cần phải tưởng tượng một nền kinh tế được robot hóa hoàn toàn, trong đó vốn sẽ tự tái sản xuất (tương ứng với độ co giãn thay thế vô hạn) để đánh giá cao việc sử dụng vốn trong một nền kinh tế tiên tiến đa dạng, trong đó độ co giãn của thay thế lớn hơn một.

Rõ ràng là khá khó để dự đoán độ co giãn của việc thay thế vốn cho lao động sẽ lớn hơn bao nhiêu trong thế kỷ 21. Trên cơ sở dữ liệu lịch sử, người ta có thể ước tính độ co giãn giữa 1,3 và 1,6. Nhưng ước tính này không chắc chắn và không chính xác. Hơn thế nữa, không có lý do gì các công nghệ của tương lai lại có độ co giãn giống như các công nghệ của quá khứ. Điều duy nhất dường như được xác định tương đối tốt là xu hướng tăng tỷ lệ vốn / thu nhập β, như đã được quan sát thấy ở các nước giàu trong những thập kỷ gần đây và có thể lan sang các nước khác trên thế giới nếu tăng trưởng (và đặc biệt là tăng trưởng nhân khẩu học) chậm lại trong thế kỷ 21, có thể đi kèm với sự gia tăng lâu dài của tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân, α. Để chắc chắn, có khả năng lợi nhuận trên vốn, r, sẽ giảm khi β tăng. Nhưng trên cơ sở kinh nghiệm lịch sử, kết quả có thể xảy ra nhất là hiệu ứng khối lượng sẽ lớn hơn hiệu ứng giá cả, có nghĩa là hiệu ứng tích lũy sẽ lớn hơn tác động giảm lợi nhuận trên vốn.

Thật vậy, dữ liệu có sẵn chỉ ra tỷ trọng thu nhập của vốn đã tăng ở hầu hết các nước giàu từ năm 1970 đến 2010 khi tỷ lệ vốn / thu nhập tăng lên (xem Hình 6.5). Tuy nhiên, lưu ý xu hướng tăng này không chỉ phù hợp với hệ số co giãn thay thế lớn hơn một mà còn với sự gia tăng khả năng thương lượng của vốn đối với lao động trong vài thập kỷ qua, điều này đã chứng kiến khả năng lưu động của vốn tăng lên và tăng cạnh tranh giữa các quốc gia mong muốn thu hút đầu tư. Có khả năng là hai tác động này đã củng cố lẫn nhau trong những năm gần đây, và cũng có thể điều này sẽ tiếp tục xảy ra trong tương lai. Trong bất kỳ trường hợp nào, điều quan trọng là phải chỉ ra không có cơ chế tự điều chỉnh nào tồn tại để ngăn chặn sự gia tăng ổn định của tỷ lệ vốn / thu nhập, β, cùng với sự gia tăng ổn định của tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân, α.

Hình 6.5

Tỷ trọng vốn ở các nước giàu, 1975–2010



Thu nhập từ vốn chiếm từ 15 đến 25% thu nhập quốc dân ở các nước giàu vào năm 1970, và từ 25 đến 30% trong năm 2000–2010.

Các xã hội nông nghiệp truyền thống: Độ co giãn thấp hơn một

Tôi vừa chỉ ra một đặc điểm quan trọng của các nền kinh tế đương đại là tồn tại nhiều cơ hội thay thế vốn cho lao động. Điều thú vị là điều này hoàn toàn không xảy ra ở các nền kinh tế truyền thống dựa vào nông nghiệp, nơi vốn tồn tại chủ yếu dưới dạng đất đai. Các dữ liệu lịch sử có sẵn cho thấy rất rõ ràng độ co giãn của thay thế thấp hơn đáng kể so với trong các xã hội nông nghiệp truyền thống. Nói cách khác, đây là cách duy nhất để giải thích tại sao, trong thế kỷ 18 và 19, giá trị đất đai ở Hoa Kỳ, được đo bằng tỷ lệ vốn / thu nhập và giá thuê đất, thấp hơn nhiều so với châu Âu, mặc dù đất đai dồi dào hơn nhiều ở Tân Thế giới.

Hơn nữa, điều này hoàn toàn hợp lý: nếu vốn được dùng để thay thế cho sức lao động, thì nó phải tồn tại dưới các hình thức khác nhau. Đối với bất kỳ hình thức vốn nhất định nào (chẳng hạn như đất nông nghiệp trong trường hợp này), không thể tránh khỏi việc vượt quá một điểm nhất định, hiệu ứng giá cả sẽ lớn hơn hiệu ứng khối lượng. Nếu vài trăm cá nhân có toàn bộ lục địa để họ sử dụng, thì là do giá đất và giá thuê đất sẽ giảm xuống mức gần bằng 0. Không có minh họa nào tốt hơn cho câu châm ngôn "Quá nhiều vốn giết chết khả năng thu hồi vốn" hơn giá trị tương đối của đất đai và tiền thuê đất ở Thế giới Mới và Thế giới Cũ.

Vốn con người là không chắc chắn?

Đã đến lúc chuyển sang một câu hỏi rất quan trọng: Có phải tầm quan trọng ngày càng tăng của vốn con người trong suốt quá trình lịch sử có phải là một ảo tưởng? Hãy để tôi diễn đạt lại câu hỏi bằng những thuật ngữ chính xác hơn. Nhiều người tin điều đặc trưng cho mục

tiêu phát triển và tăng trưởng kinh tế là tầm quan trọng ngày càng tăng của lao động, kỹ năng và bí quyết của con người trong quá trình sản xuất. Mặc dù giả thuyết này không phải lúc nào cũng được hình thành một cách rõ ràng, nhưng một cách giải thích hợp lý sẽ là công nghệ đã thay đổi theo cách mà yếu tố lao động hiện đóng một vai trò lớn hơn. Thật vậy, có vẻ hợp lý khi giải thích theo cách này sự giảm tỷ trọng vốn. thu nhập trong thời gian rất dài, từ 35–40% năm 1800–1810 xuống 25–30% trong năm 2000–2010, với tỷ lệ lao động tăng tương ứng từ 60–65% lên 70–75%. Tỷ trọng lao động tăng lên chỉ đơn giản là vì lao động trở nên quan trọng hơn trong quá trình sản xuất. Do đó, sức mạnh ngày càng tăng của vốn con người đã làm giảm tỷ trọng thu nhập dành cho đất đai, tòa nhà và vốn tài chính.

Nếu cách giải thích này là đúng, thì sự biến đổi mà nó chỉ ra thực sự là khá quan trọng. Tuy nhiên, cần thận trọng. Đối với một điều, như đã lưu ý trước đó, chúng ta không có đủ quan điểm tại thời điểm này trong lịch sử để đưa ra nhận định đầy đủ về sự phát triển trong dài hạn của tỷ trọng thu nhập từ vốn. Rất có thể tỷ trọng vốn sẽ tăng lên trong những thập kỷ tới với mức đạt được vào đầu thế kỷ 19. Điều này có thể xảy ra ngay cả khi hình thức cấu trúc của công nghệ — và tầm quan trọng tương đối của vốn và lao động — không thay đổi (mặc dù khả năng thương lượng tương đối của lao động và vốn có thể thay đổi) hoặc nếu công nghệ chỉ thay đổi một chút. Tuy nhiên, sự gia tăng tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ thúc đẩy tỷ lệ thu nhập của vốn tiến tới hoặc có thể vượt quá mức đỉnh lịch sử bởi vì độ co giãn dài hạn của việc thay thế vốn cho lao động rõ ràng là lớn hơn một. Đây có lẽ là bài học quan trọng nhất của nghiên cứu này cho đến nay: công nghệ hiện đại vẫn sử dụng rất nhiều vốn, và còn quan trọng hơn, bởi vì vốn có nhiều cách sử dụng, nên người ta có thể tích lũy một lượng lớn mà không làm giảm tỷ suất lợi nhuận của nó về 0. Trong những điều kiện này, không có lý do gì khiến tỷ trọng vốn phải giảm trong thời gian rất dài, ngay cả khi công nghệ thay đổi theo hướng tương đối thuận lợi cho lao động.

Một lý do thứ hai cho sự thận trọng là sau đây. Theo tôi, tỷ lệ vốn góp trong thu nhập quốc dân giảm trong dài hạn từ 35–40% xuống 25–30% là khá hợp lý và chắc chắn là đáng kể nhưng không ảnh hưởng đến sự thay đổi của nền văn minh. Rõ ràng, trình độ kỹ năng đã tăng lên rõ rệt trong hai thế kỷ qua. Tuy nhiên, nguồn vốn công nghiệp, tài chính và bất động sản cũng đã tăng lên rất nhiều. Một số người nghĩ vốn đã mất đi tầm quan trọng của nó và chúng ta đã đi từ một nền văn minh dựa trên vốn, tài sản thừa kế và quan hệ họ hàng sang một nền văn minh dựa trên vốn và tài năng của con người một cách kỳ diệu. Những cổ đông giàu có được cho là đã được thay thế bởi những nhà quản lý tài năng chỉ nhờ vào những thay đổi trong công nghệ. Tôi sẽ quay lại câu hỏi này trong Phần Ba khi tôi chuyển sang nghiên cứu về sự bất bình đẳng cá nhân trong phân phối thu nhập và của cải: một câu trả lời chính xác ở giai đoạn này là không thể. Nhưng tôi đã thể hiện đủ để cảnh báo chống

lại sự lạc quan: vốn không biến mất vì lý do đơn giản là nó vẫn hữu ích - hầu như không ít hữu ích hơn so với thời đại của Balzac và Austen - và có thể vẫn như vậy trong tương lai.

Những thay đổi trong trung hạn của sự phân chia lao động - vốn

Tôi vừa chỉ ra giả thuyết Cobb-Douglas về sự phân chia lao động vốn hoàn toàn ổn định, không thể đưa ra lời giải thích hoàn toàn thỏa đáng về sự tiến triển lâu dài của sự phân chia lao động - vốn. Điều tương tự có thể được nói, thậm chí có thể mạnh mẽ hơn, về những diễn biến ngắn hạn và trung hạn, trong một số trường hợp, có thể kéo dài trong một thời gian khá dài, đặc biệt là những nhân chứng đương thời về những thay đổi này.

Trường hợp quan trọng nhất mà tôi đã thảo luận ngắn gọn trong Phần Một, chắc chắn là sự gia tăng tỷ trọng thu nhập của vốn trong giai đoạn đầu của Cách mạng Công nghiệp, từ năm 1800 đến năm 1860. Ở Anh, nơi chúng tôi có dữ liệu đầy đủ nhất, Các nghiên cứu lịch sử hiện có, đặc biệt là của Robert Allen (người đặt tên là “sự tạm dừng của Engels” đối với tình trạng tiền lương trì trệ kéo dài), cho thấy tỷ trọng vốn tăng lên khoảng 10% thu nhập quốc dân, từ 35–40% vào cuối năm thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19 đến khoảng 45-50% vào giữa thế kỷ 19, khi Marx viết **Tuyên ngôn Cộng sản** và bắt đầu làm việc về **Tư bản**. Các nguồn tin cũng gợi ý sự gia tăng này gần như được bù đắp bằng sự sụt giảm tỷ trọng vốn có thể so sánh được trong giai đoạn 1870–1900, sau đó là sự gia tăng nhẹ từ năm 1900 đến năm 1910, do đó cuối cùng tỷ trọng vốn có lẽ không chênh lệch nhiều. của thế kỷ 20 so với thời kỳ Cách mạng Pháp và thời kỳ Napoléon (xem Hình 6.1). Do đó, chúng ta có thể nói về một xu hướng “trung hạn” hơn là một xu hướng dài hạn bền vững. Tuy nhiên, việc chuyển 10% thu nhập quốc dân sang vốn trong nửa đầu thế kỷ 19 không có nghĩa là không đáng kể: nói một cách cụ thể, phần lớn tăng trưởng kinh tế trong thời kỳ này thuộc về lợi nhuận, trong khi tiền lương — khách quan khốn khổ — trì trệ. Theo Allen, lời giải thích chính cho điều này là sự di cư của lao động từ nông thôn vào thành phố, cùng với những thay đổi công nghệ làm tăng năng suất của vốn (phản ánh bởi sự thay đổi cơ cấu trong chức năng sản xuất) — các nguồn gốc của công nghệ, trong ngắn hạn.

Dữ liệu lịch sử sẵn có của Pháp cho thấy niên đại tương tự. Đặc biệt, tất cả các nguồn đều cho thấy mức lương trì trệ nghiêm trọng trong giai đoạn 1810–1850 mặc dù công nghiệp tăng trưởng mạnh mẽ. Dữ liệu do Jean Bouvier và Francois Furet thu thập từ các cuốn sách về niên đại công nghiệp hàng đầu của Pháp: tỷ lệ lợi nhuận tăng cho đến năm 1860, sau đó giảm từ năm 1870 đến năm 1900, và tăng trở lại trong khoảng thời gian từ năm 1900 đến năm 1910.

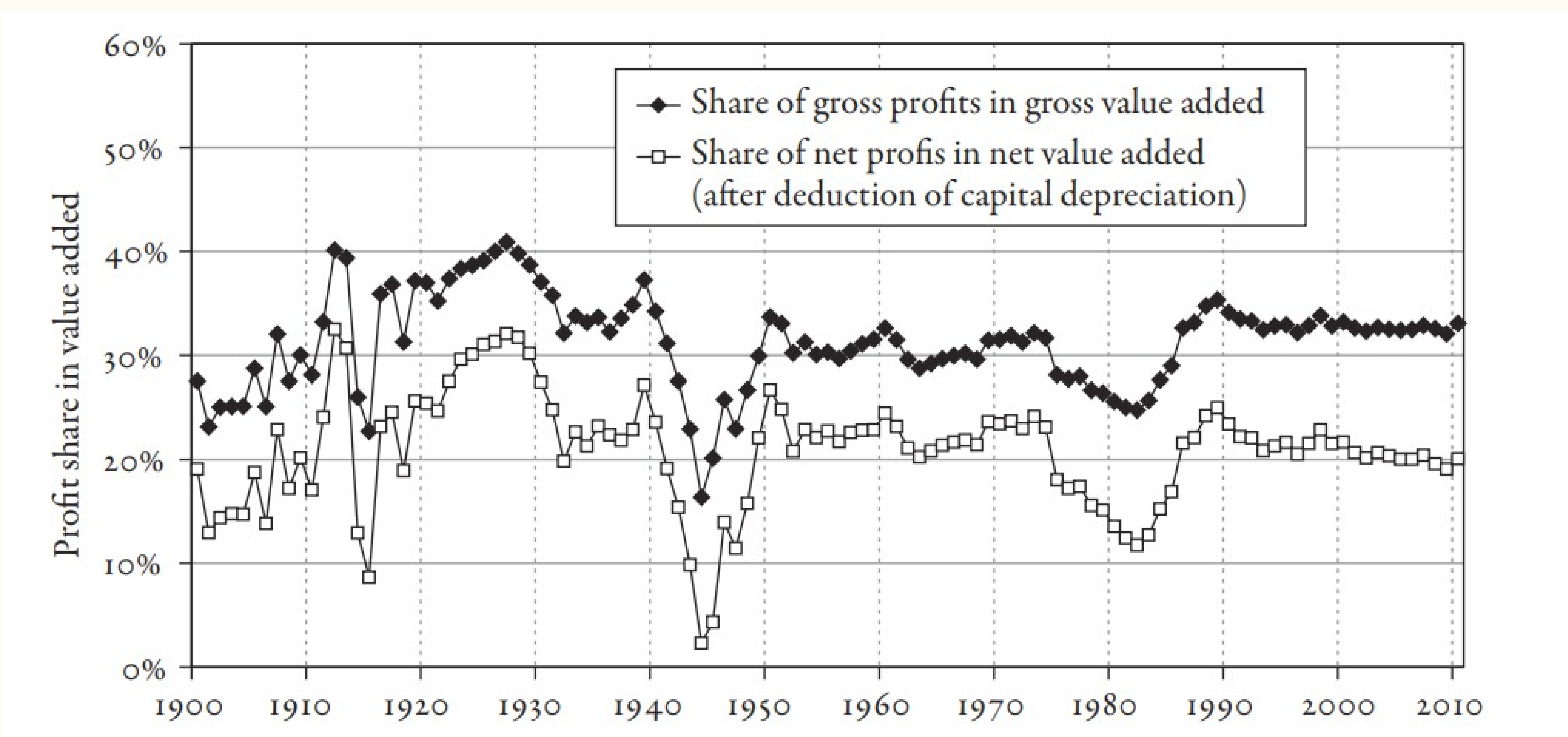
Dữ liệu chúng tôi có trong thế kỷ 18 và thời kỳ Cách mạng Pháp cũng cho thấy sự gia tăng tỷ trọng thu nhập từ địa tô trong những thập kỷ trước cuộc cách mạng (điều này có vẻ phù hợp với quan sát của Arthur Young về sự khốn khổ của nông dân Pháp), và mức tăng lương đáng

kể từ năm 1789 đến năm 1815 (có thể hình dung được giải thích bằng việc phân chia lại ruộng đất và huy động lao động để đáp ứng nhu cầu của cuộc xung đột quân sự). Khi các tầng lớp thấp hơn của thời kỳ Khôi phục và Chế độ quân chủ tháng Bảy nhìn lại thời cách mạng và Napoléon, họ theo đó ghi nhớ những thời điểm tốt đẹp.

Để nhắc nhở bản thân những thay đổi ngắn hạn và trung hạn trong sự phân chia lao động vốn xảy ra ở nhiều thời điểm khác nhau, tôi đã trình bày diễn biến hàng năm ở Pháp từ năm 1900 đến năm 2010 trong Hình 6.6–8, trong đó tôi phân biệt sự phát triển của tiền lương. - Phân chia lợi nhuận trong giá trị gia tăng của các công ty từ sự phát triển của tỷ lệ tiền thuê nhà trong thu nhập quốc dân. Đặc biệt, lưu ý sự phân chia tiền lương-lợi nhuận đã trải qua ba giai đoạn khác nhau kể từ Thế chiến II, với sự gia tăng mạnh mẽ trong lợi nhuận từ năm 1945 đến 1968, sau đó là sự sụt giảm rất rõ rệt về tỷ trọng lợi nhuận từ năm 1968 đến 1983 và sau đó là sự gia tăng rất nhanh sau năm 1983 dẫn đến sự ổn định vào đầu những năm 1990. Tôi sẽ nói thêm về trình tự thời gian mang tính chính trị cao này trong các chương tiếp theo, nơi tôi sẽ thảo luận về các động lực của bất bình đẳng thu nhập.

Hình 6.6

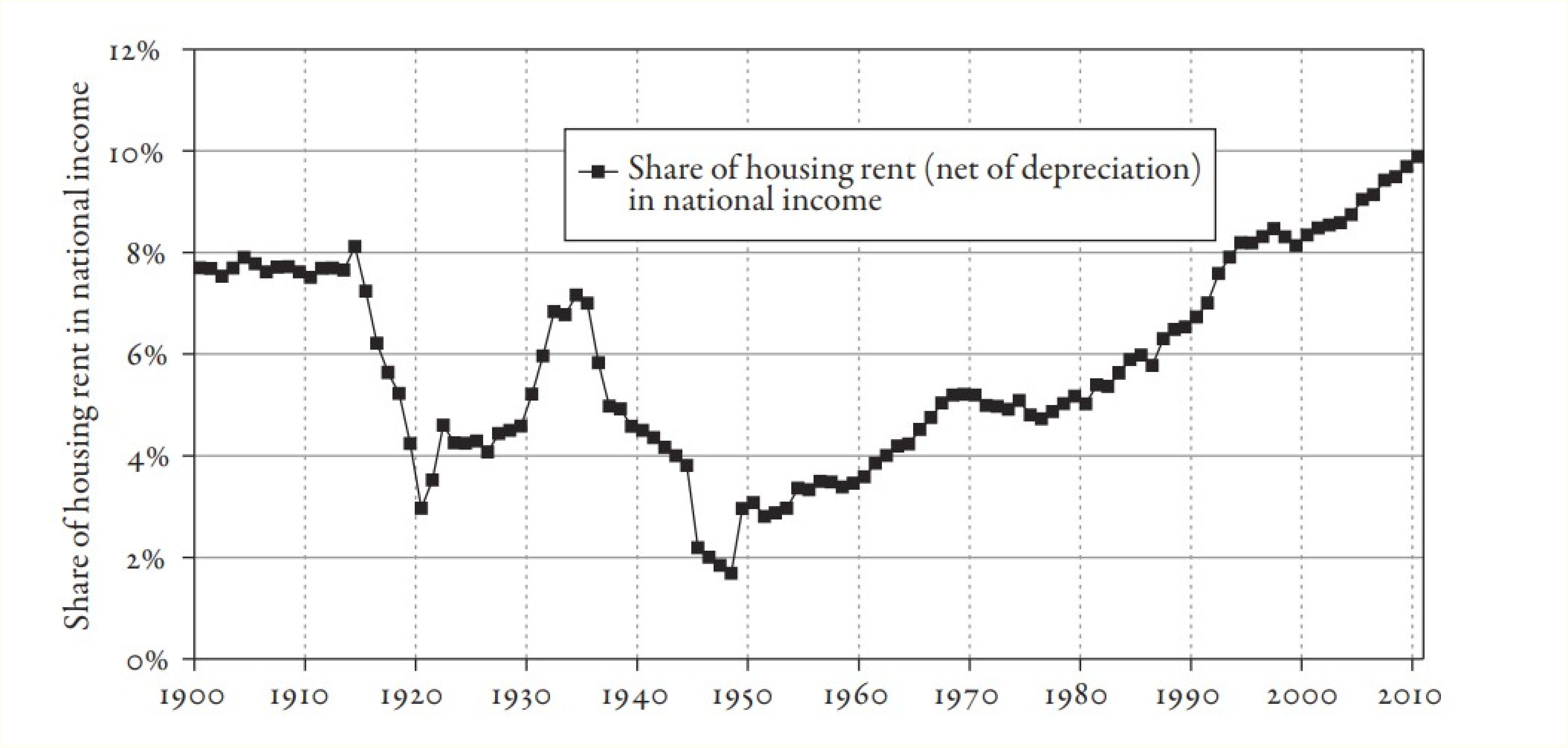
Tỷ lệ lợi nhuận trong giá trị gia tăng của các tập đoàn ở Pháp, 1900–2010



Tỷ trọng lợi nhuận gộp trong tổng giá trị gia tăng của các tập đoàn tăng từ 25% năm 1982 lên 33% năm 2010; tỷ trọng lợi nhuận ròng trong giá trị gia tăng ròng tăng từ 12% lên 20%.

Hình 6.7

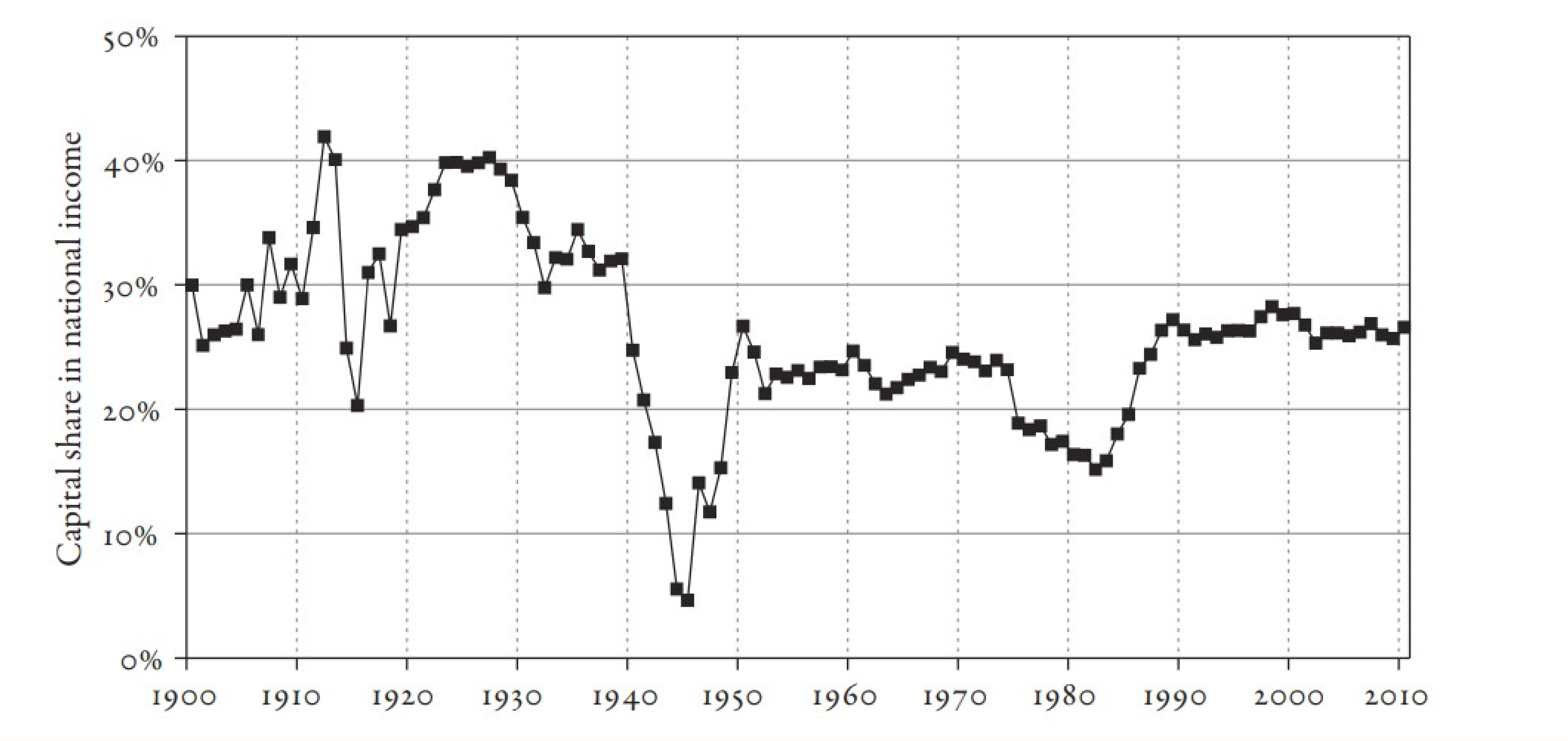
Tỷ trọng tiền thuê nhà trong thu nhập quốc dân ở Pháp, 1900–2010



Tỷ trọng tiền thuê nhà (giá trị cho thuê nhà) đã tăng từ 2% thu nhập quốc dân năm 1948 lên 10% vào năm 2010.

Hình 6.8

Tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân ở Pháp, 1900–2010



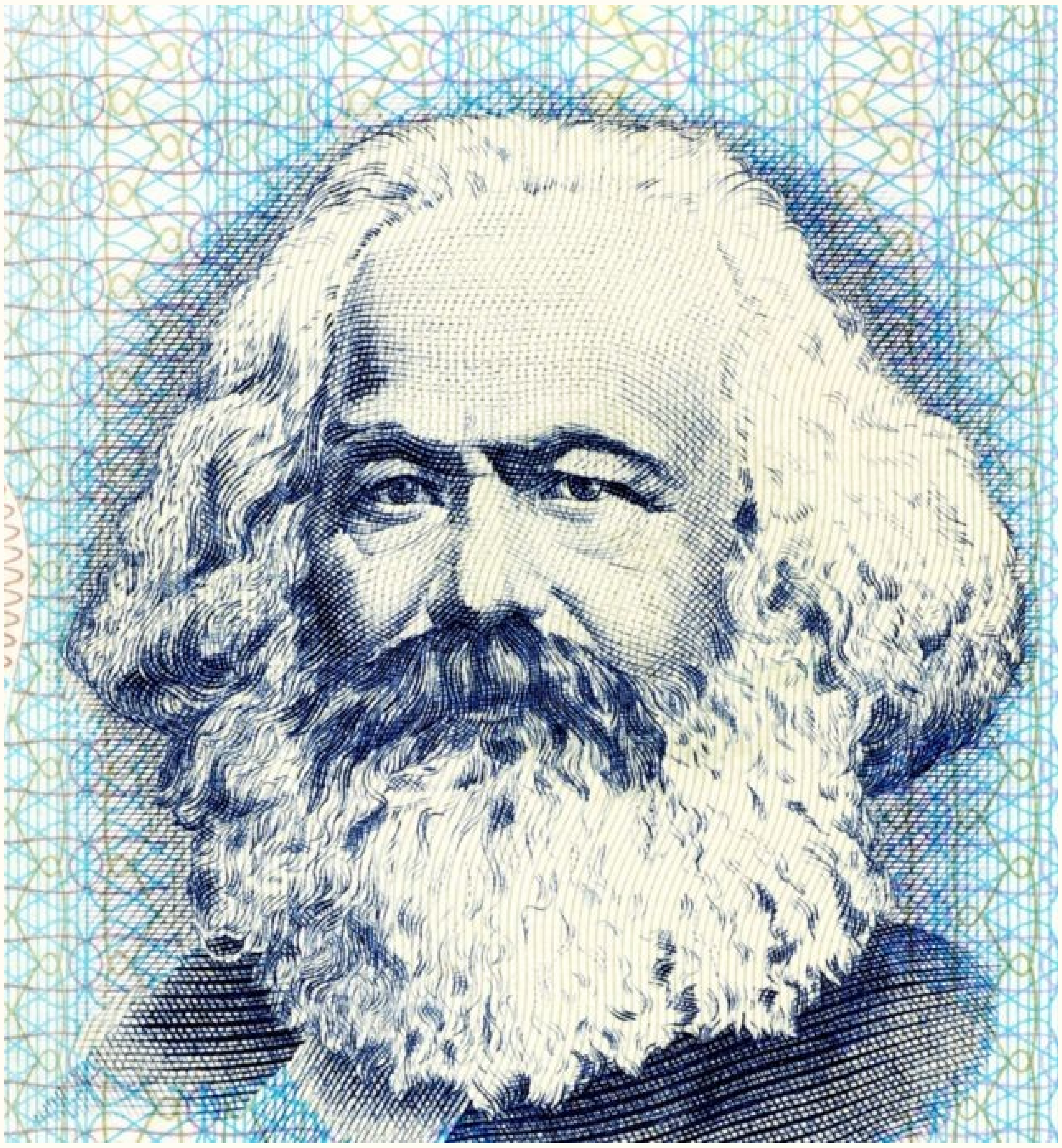
Tỷ trọng thu nhập từ vốn (lợi nhuận ròng và tiền thuê) đã tăng từ 15% thu nhập quốc dân năm 1982 lên 27% năm 2010.

Trở lại với Marx và tỷ lệ lợi nhuận giảm

Khi tôi kết thúc phần nghiên cứu này về các động lực lịch sử của tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia vốn - lao động, cần chỉ ra mối quan hệ giữa kết luận của tôi và luận điểm của Karl Marx.

Đối với Marx, cơ chế trung tâm mà "giai cấp tư sản tự đào hố chôn mình" tương ứng với điều mà tôi gọi trong Phần Mở đầu là "nguyên tắc tích lũy vô hạn": các nhà tư bản tích lũy số lượng vốn ngày càng tăng, điều này cuối cùng dẫn đến tỷ lệ giảm xuống không thể tránh khỏi. lợi nhuận (tức là lợi nhuận trên vốn) và cuối cùng là sự sụp đổ của chính họ. Marx không sử dụng các mô hình toán học, và cách hành văn của ông cũng lấp lửng, vì vậy rất khó để chắc chắn những gì ông có trong đầu. Nhưng một cách giải thích nhất quán về mặt logic cho suy nghĩ của ông là xem xét quy luật động $\beta = s / g$ trong trường hợp đặc biệt khi tốc độ tăng trưởng g bằng 0 hoặc gần bằng 0.

Nhớ lại g đo tốc độ tăng cơ cấu dài hạn, là tổng của tăng năng suất và gia tăng dân số. Trong suy nghĩ của Marx, cũng như trong suy nghĩ của tất cả các nhà kinh tế học thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 trước khi Robert Solow nghiên cứu về tăng trưởng vào những năm 1950, ý tưởng về tăng trưởng cơ cấu, được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng lâu dài và bền vững của năng suất, đã không được xác định rõ ràng hoặc vào thời đó, giả thuyết ngầm định là tăng trưởng sản xuất, đặc biệt là sản lượng chế tạo, được giải thích chủ yếu là do tích lũy vốn công nghiệp. Nói cách khác, sản lượng tăng chỉ vì mọi công nhân được hỗ trợ bởi nhiều máy móc và thiết bị hơn chứ không phải vì năng suất (đối với một lượng lao động và vốn nhất định) tăng lên. Ngày nay, chúng ta biết tăng trưởng cơ cấu dài hạn chỉ có thể thực hiện được nhờ tăng năng suất. Nhưng điều này không rõ ràng vào thời của Marx, do thiếu quan điểm lịch sử và dữ liệu tốt.



Karl Marx

Ở nơi không có tăng trưởng cơ cấu, năng suất và tỷ lệ gia tăng dân số g bằng 0, chúng ta đi ngược lại một mâu thuẫn lôgic rất gần với những gì Marx đã mô tả. Nếu tỷ lệ tiết kiệm s là dương, có nghĩa là các nhà tư bản nhất định phải tích lũy ngày càng nhiều vốn hơn mỗi năm để tăng cường quyền lực và duy trì lợi thế của họ hoặc đơn giản là vì mức sống của họ đã quá cao, thì tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ tăng lên. vô thời hạn. Tổng quát hơn, nếu g gần bằng 0, tỷ lệ vốn / thu nhập dài hạn β = s / g có xu hướng vô cùng. Và nếu β cực kỳ lớn, thì tỷ suất sinh lợi trên vốn r phải ngày càng nhỏ và càng ngày càng gần bằng 0, nếu không, tỷ trọng thu nhập của vốn, α = r × β, cuối cùng sẽ tiêu hao toàn bộ thu nhập quốc dân. Sự không nhất quán mà Marx chỉ ra do đó tương ứng với một khó khăn thực sự, mà từ đó lối thoát hợp lý duy nhất là tăng trưởng cơ cấu, đây là cách duy nhất để cân bằng quá trình tích lũy tư bản (ở một mức độ nhất định). Chỉ có sự tăng trưởng thường xuyên về năng suất và dân số mới có thể bù đắp cho việc bổ sung thường xuyên các đơn vị vốn mới, như định luật β = s / g đã nói rõ. Nếu không, các nhà tư bản thực sự tự đào mồ chôn mình: hoặc họ xé xác nhau trong một nỗ lực tuyệt vọng để chống lại tỷ lệ lợi nhuận giảm (ví dụ, bằng cách gây chiến tranh giành các khoản đầu tư thuộc địa tốt nhất, như Đức và Pháp đã làm trong cuộc khủng hoảng Maroc. 1905 và 1911), hoặc họ buộc lao động phải chấp nhận một phần ngày càng nhỏ hơn trong thu nhập quốc dân, điều này cuối cùng dẫn đến một cuộc cách mạng vô sản và sự

chiếm đoạt nói chung. Trong mọi trường hợp, tư bản bị phá hoại bởi những mâu thuẫn bên trong của nó.

Thực sự Marx đã nghĩ đến một mô hình kiểu này (tức là một mô hình dựa trên sự tích lũy vô hạn của tư bản) được khẳng định qua việc ông sử dụng sổ kế toán của các doanh nghiệp công nghiệp có thâm dụng vốn rất cao. Ví dụ, trong tập 1 của **Capital** (Tư Bản), ông sử dụng những sổ sách của một nhà máy dệt, dường như cho thấy một tỷ lệ rất cao giữa tổng số tiền cố định và biến vốn được sử dụng trong quá trình sản xuất đến giá trị sản lượng của một năm — dường như lớn hơn mười. Tỷ lệ vốn / thu nhập ở mức này thực sự là khá đáng sợ. Nếu tỷ suất lợi nhuận trên vốn là 5%, thì hơn một nửa giá trị sản lượng của công ty chuyển sang lợi nhuận. Việc Marx và nhiều nhà quan sát đương thời lo lắng khác tự hỏi tất cả những điều này có thể dẫn đến đâu (đặc biệt là vì tiền lương đã trì trệ từ đầu thế kỷ 19) và loại hình cân bằng kinh tế xã hội lâu dài như vậy sẽ tạo ra sự phát triển công nghiệp thâm dụng siêu vốn như thế nào?

Marx cũng là người chăm chỉ đọc các báo cáo của quốc hội Anh giai đoạn 1820–1860. Ông đã sử dụng các báo cáo này để ghi lại sự khốn khổ của những người làm công ăn lương, tai nạn tại nơi làm việc, tình trạng sức khỏe tồi tệ và nói chung là sự hung hãn của các chủ sở hữu tư bản công nghiệp. Ông cũng sử dụng số liệu thống kê thu được từ các loại thuế đánh vào lợi nhuận từ các nguồn khác nhau, điều này cho thấy sự gia tăng rất nhanh của lợi nhuận công nghiệp ở Anh trong những năm 1840. Marx thậm chí còn cố gắng — theo một cách rất ấn tượng, chắc chắn — sử dụng số liệu thống kê về chứng thực di chúc để cho thấy khối tài sản lớn nhất của Anh đã tăng lên đáng kể kể từ sau các cuộc chiến tranh của Napoléon.

Vấn đề là bất chấp những trực giác quan trọng này, Marx thường áp dụng một cách tiếp cận khá phiến diện và không có hệ thống đối với các số liệu thống kê có sẵn. Đặc biệt, ông không cố gắng tìm hiểu xem liệu cường độ vốn rất cao mà ông quan sát được trong sổ sách kế toán của một số nhà máy nhất định có phải là đại diện cho nền kinh tế Anh nói chung hay thậm chí của một số khu vực cụ thể của nền kinh tế hay không, như ông có thể đã làm. bằng cách thu thập chỉ vài chục tài khoản tương tự. Điều đáng ngạc nhiên nhất, khi cuốn sách của ông chủ yếu dành cho câu hỏi về tích lũy vốn, là ông không đề cập đến nhiều nỗ lực ước tính lượng vốn dự trữ của Anh đã được thực hiện từ đầu thế kỷ 18 và kéo dài trong thế kỷ 19 bởi công việc bắt đầu với Patrick Colqhoun từ năm 1800 đến 1810 và tiếp tục qua Giffen vào những năm 1870. Marx dường như đã bỏ lỡ hoàn toàn công việc về tài khoản quốc gia đang phát triển xung quanh ông, và điều này càng đáng tiếc hơn ở chỗ. nó sẽ giúp ông ở một mức độ nào đó có thể xác nhận trực giác của mình liên quan đến sự tích tụ khổng lồ của vốn tư nhân trong thời kỳ này và trên hết là để làm rõ mô hình giải thích của ông.

Vượt khỏi “Hai Cambridge”

Tuy nhiên, điều quan trọng là phải thừa nhận các tài khoản quốc gia và các dữ liệu thống kê khác có sẵn vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 hoàn toàn không đủ để hiểu đúng về động lực của tỷ lệ vốn / thu nhập. Đặc biệt, có nhiều ước tính về tỷ trọng vốn quốc gia hơn là thu nhập quốc dân hoặc sản phẩm quốc nội. Vào giữa thế kỷ 20, sau những cú sốc của những năm 1914–1945, điều ngược lại đã đúng. Điều này không nghi ngờ gì giải thích tại sao câu hỏi về tích lũy vốn và khả năng cân bằng động tiếp tục gây tranh cãi và khơi dậy rất nhiều sự nhầm lẫn trong suốt thời gian dài. Một ví dụ điển hình về điều này là "Cuộc tranh cãi về vốn Cambridge" nổi tiếng của những năm 1950 và 1960 (còn được gọi là "Cuộc tranh luận hai Cambridges" vì Cambridge - Anh, đấu với Cambridge, Massachusetts – Hoa Kỳ).

Tóm lại, hãy nhớ lại những điểm chính của cuộc tranh luận: khi công thức β = s / g được các nhà kinh tế học Roy Harrod và Evsey Domar đưa ra lần đầu tiên vào cuối những năm 1930, người ta thường đảo ngược nó thành g = s / β. Harrod, nói chung, lập luận vào năm 1939 rằng β được xác định bởi công nghệ sẵn có (như trong trường hợp hàm sản xuất với hệ số cố định và không có khả năng thay thế giữa lao động và vốn), do đó tốc độ tăng trưởng hoàn toàn được xác định bởi tỷ lệ tiết kiệm. Nếu tỷ lệ tiết kiệm là 10% và công nghệ áp đặt tỷ lệ vốn / thu nhập là 5 (sao cho cần đúng năm đơn vị vốn, không nhiều hơn cũng không ít hơn, để tạo ra một đơn vị sản lượng), thì tốc độ tăng trưởng năng lực sản xuất của nền kinh tế là 2% mỗi năm. Nhưng vì tốc độ tăng trưởng cũng phải bằng với tốc độ tăng trưởng của dân số (và của năng suất, mà vào thời điểm đó vẫn chưa được xác định), nên tăng trưởng là một quá trình về bản chất không ổn định, được cân bằng "trên lưỡi dao cạo". Luôn có quá nhiều hoặc quá ít vốn, do đó dẫn đến dư thừa công suất và bong bóng đầu cơ hoặc dẫn đến thất nghiệp, hoặc có thể cả hai cùng một lúc, tùy thuộc vào lĩnh vực và năm.

Trực giác của Harrod không hoàn toàn sai, và ông đang viết giữa thời kỳ Đại suy thoái, một dấu hiệu rõ ràng cho thấy sự bất ổn kinh tế vĩ mô lớn. Thật vậy, cơ chế mà ông mô tả chắc chắn giúp giải thích tại sao quá trình tăng trưởng luôn biến động mạnh: để tiết kiệm phù hợp với đầu tư ở cấp quốc gia, khi các quyết định tiết kiệm và đầu tư thường được thực hiện bởi các cá nhân khác nhau vì những lý do khác nhau, là một cơ cấu phức tạp và hiện tượng hỗn loạn, đặc biệt là trong ngắn hạn thường khó thay đổi cường độ vốn và tổ chức sản xuất. Tuy nhiên, tỷ lệ vốn / thu nhập tương đối linh hoạt trong dài hạn, như được chứng minh rõ ràng qua các biến thể lịch sử rất lớn. được quan sát thấy trong dữ liệu, cùng với thực tế là độ co giãn của việc thay thế vốn cho lao động rõ ràng đã lớn hơn một trong một thời gian dài.

Năm 1948, Domar đã phát triển một phiên bản định luật g = s / β lạc quan và linh hoạt hơn so với Harrod. Domar nhấn mạnh thực tế là tỷ lệ tiết kiệm và tỷ lệ vốn / thu nhập ở một mức độ nhất định có thể điều chỉnh lẫn nhau. Quan trọng hơn nữa là việc Solow đưa ra vào năm 1956 về một hàm sản xuất với các yếu tố có thể thay thế, điều này giúp bạn có thể đảo ngược công thức và viết β = s / g. Về lâu dài, tỷ lệ vốn / thu nhập điều chỉnh theo tỷ lệ tiết

kiệm và tốc độ tăng trưởng cơ cấu của nền kinh tế chứ không phải ngược lại. Tuy nhiên, tranh cãi vẫn tiếp tục trong những năm 1950 và 1960 giữa các nhà kinh tế học chủ yếu ở Cambridge, Massachusetts (bao gồm Solow và Samuelson, những người bảo vệ hàm sản xuất với các yếu tố có thể thay thế) và các nhà kinh tế làm việc ở Cambridge, Anh (bao gồm Joan Robinson, Nicholas Kaldor và Luigi Pasinetti), người đã thấy trong mô hình của Solow một tuyên bố tăng trưởng luôn hoàn toàn cân bằng, do đó phủ nhận tầm quan trọng của Keynes đối với những biến động ngắn hạn. Mãi cho đến những năm 1970, cái gọi là mô hình tăng trưởng tân cổ điển của Solow mới được xác định rõ ràng.

Hàm sản xuất là một hàm số biểu thị sự phụ thuộc của sản lượng vào các yếu tố đầu vào. Nói cách khác, trong hàm sản xuất, biến số phụ thuộc là sản lượng, còn biến số độc lập là các mức đầu vào.

Nếu người ta đọc lại các trao đổi trong cuộc tranh cãi với lợi ích của nhận thức muộn, rõ ràng cuộc tranh luận, mà đôi khi có một chiều hướng hậu thuộc địa rõ rệt (khi các nhà kinh tế Mỹ tìm cách giải phóng mình khỏi sự giám hộ lịch sử của những người đồng cấp Anh, những người đã thống trị từ thời Adam Smith, trong khi người Anh tìm cách bảo vệ ký ức về Lord Keynes, điều mà họ cho các nhà kinh tế Mỹ đã phản bội), đã làm nhiều hơn để làm vẩn đục tư duy kinh tế hơn là khai sáng nó. Không có lời biện minh thực sự nào cho sự nghi ngờ của người Anh. Solow và Samuelson hoàn toàn bị thuyết phục bởi quá trình tăng trưởng không ổn định trong ngắn hạn và sự ổn định kinh tế vĩ mô đòi hỏi các chính sách của Keynes, và họ xem β = s / g chỉ là một quy luật dài hạn. Tuy nhiên, các nhà kinh tế học người Mỹ, một số người (ví dụ như Franco Modigliani) sinh ra ở châu Âu, đôi khi có xu hướng phóng đại các tác động của “con đường tăng trưởng cân bằng” mà họ đã phát hiện ra. Chắc chắn, định luật β = s / g mô tả một con đường tăng trưởng trong đó tất cả các đại lượng kinh tế vĩ mô - vốn lưu chuyển, thu nhập và sản lượng - tiến triển cùng một tốc độ trong thời gian dài. Tuy nhiên, ngoài câu hỏi về sự biến động ngắn hạn, sự tăng trưởng cân bằng như vậy không đảm bảo sự phân phối hài hòa của cải và không có nghĩa là làm biến mất hoặc thậm chí giảm bớt bất bình đẳng trong quyền sở hữu vốn. Hơn nữa, trái với một ý kiến cho đến nay vẫn còn phổ biến, định luật β = s / g không có cách nào loại trừ sự khác biệt rất lớn về tỷ lệ vốn / thu nhập theo thời gian và giữa các quốc gia. Hoàn toàn ngược lại. Theo quan điểm của tôi, tính độc hại - và đôi khi là vô hiệu - của cuộc tranh cãi về vốn Cambridge một phần là do những người tham gia ở cả hai bên đều thiếu dữ liệu lịch sử cần thiết để làm rõ các điều khoản của cuộc tranh luận. Thật đáng ngạc nhiên khi thấy cả hai bên sử dụng rất ít ước tính vốn quốc gia được thực hiện trước Chiến tranh Thế giới I; họ có thể tin chúng không tương thích với thực tế của những năm 1950 và 1960. Hai cuộc chiến tranh thế giới đã tạo ra sự gián đoạn sâu sắc trong cả phân tích khái niệm và thống kê, đến

nỗi dường như không thể nghiên cứu vấn đề này ở góc độ lâu dài, đặc biệt là theo quan điểm của châu Âu.

Sự trở lại của vốn trong thời kỳ tăng trưởng thấp

Sự thật là chỉ từ cuối thế kỷ 20, chúng ta mới có dữ liệu thống kê và hơn hết là khoảng cách lịch sử không thể thiếu để phân tích một cách chính xác các động lực dài hạn của tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia vốn - lao động. Cụ thể, dữ liệu tôi thu thập được và khoảng cách lịch sử mà chúng ta may mắn được hưởng (chắc chắn vẫn chưa đủ, nhưng theo định nghĩa lớn hơn so với những gì các tác giả trước đó có) dẫn đến những kết luận sau.

Thứ nhất, việc quay trở lại thời kỳ tăng trưởng thấp trong lịch sử, và trong điều kiện tăng trưởng nhân khẩu học bằng 0 hoặc thậm chí âm, dẫn đến việc thu hồi vốn một cách hợp lý. Xu hướng tái tạo vốn dự trữ rất lớn của các xã hội tăng trưởng thấp này được thể hiện bằng quy luật $\beta = s / g$ và có thể được tóm tắt như sau: trong các xã hội trì trệ, của cải tích lũy trong quá khứ đương nhiên có tầm quan trọng đáng kể.

Ở châu Âu ngày nay, tỷ lệ vốn / thu nhập đã tăng lên khoảng 5-6 năm thu nhập quốc dân, ít hơn so với mức được quan sát trong thế kỷ 18 và 19 và cho đến trước Chiến tranh thế giới I.

Ở cấp độ toàn cầu, hoàn toàn có khả năng tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ đạt được hoặc thậm chí vượt qua mức này trong thế kỷ 21. Nếu tỷ lệ tiết kiệm hiện là khoảng 10% và tốc độ tăng trưởng ổn định ở mức khoảng 1,5% trong thời gian rất dài, thì nguồn vốn toàn cầu về mặt hợp lý sẽ tăng lên mức thu nhập sáu hoặc bảy năm. Và nếu tăng trưởng giảm xuống 1%, vốn dự trữ có thể tăng cao tới thu nhập trong mười năm.

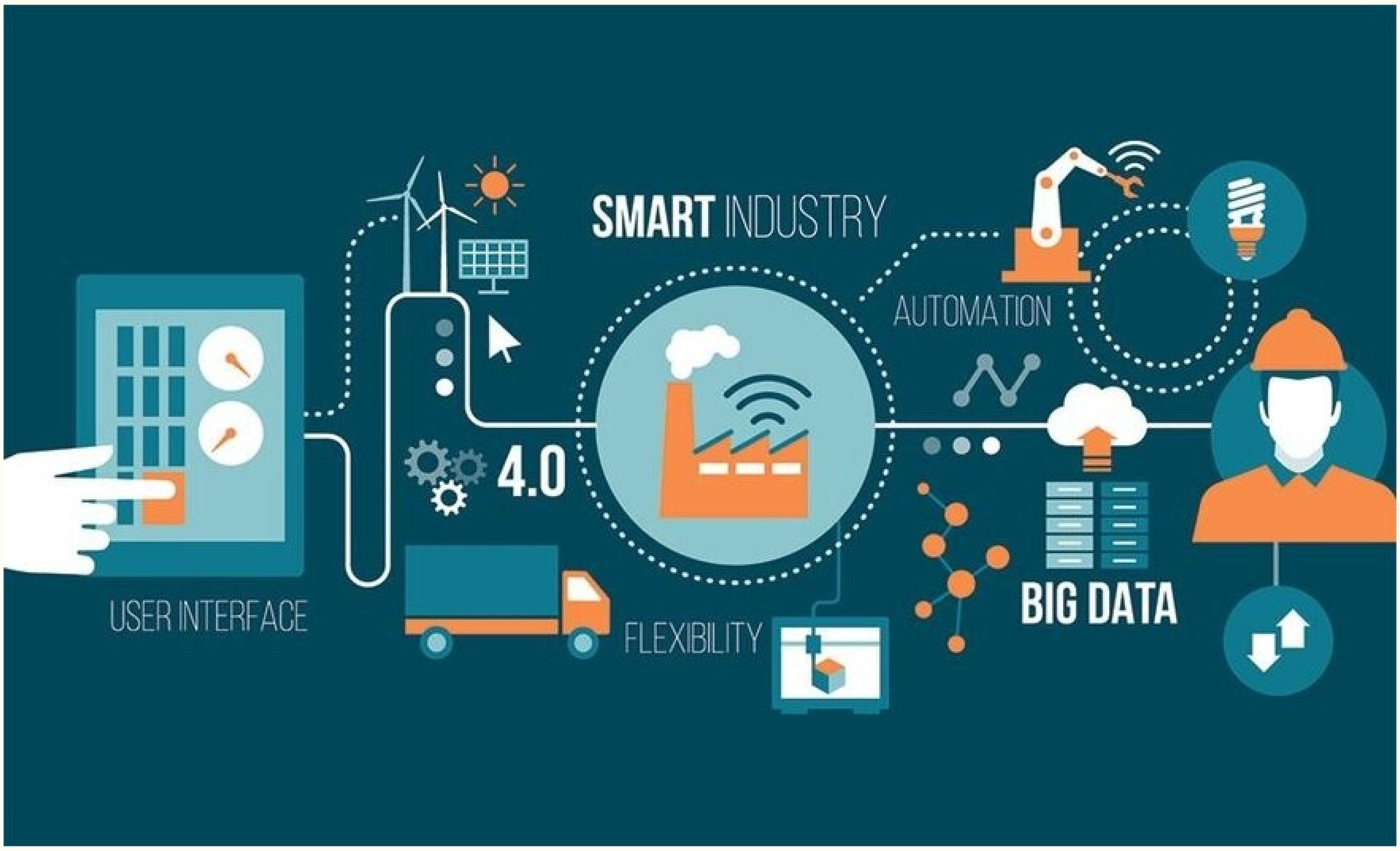
Đối với tỷ trọng của vốn trong thu nhập quốc dân và toàn cầu, được đưa ra bởi định luật $\alpha = r \times \beta$, kinh nghiệm cho thấy tỷ lệ vốn / thu nhập tăng có thể dự đoán được sẽ không nhất thiết dẫn đến giảm đáng kể lợi tức vốn. Có nhiều cách sử dụng vốn trong thời gian dài, và thực tế này có thể được nắm bắt bằng cách lưu ý độ co giãn dài hạn của việc thay thế vốn cho lao động có thể lớn hơn một. Do đó, kết quả có thể xảy ra nhất là tỷ suất lợi nhuận giảm sẽ nhỏ hơn mức tăng tỷ lệ vốn / thu nhập, do đó tỷ trọng vốn sẽ tăng lên. Với tỷ lệ vốn / thu nhập từ 7 đến 8 năm và tỷ suất lợi nhuận trên vốn 4–5%, tỷ trọng thu nhập toàn cầu của vốn có thể lên tới 30 hoặc 40%, gần với mức được quan sát trong thế kỷ 18 và 19, và nó có thể tăng cao hơn nữa.

Như đã nói, cũng có thể những thay đổi về công nghệ trong thời gian rất dài sẽ ưu tiên lao động con người hơn vốn, do đó làm giảm tỷ suất sinh lợi trên vốn và tỷ trọng vốn. Nhưng quy mô của ảnh hưởng dài hạn này có vẻ hạn chế, và có thể nó sẽ được bù đắp nhiều hơn bởi các lực lượng khác có xu hướng ngược lại, chẳng hạn như việc tạo ra các hệ thống trung gian tài chính ngày càng tinh vi và cạnh tranh quốc tế về vốn.

Năng lực của công nghệ

Bài học cơ bản của Phần Hai cuốn sách chắc chắn là không có lực lượng tự nhiên nào có thể làm giảm tầm quan trọng của vốn và thu nhập chảy ra từ quyền sở hữu vốn trong suốt quá trình lịch sử. Từ sau Chiến tranh thế giới II, người ta bắt đầu nghĩ chiến thắng của vốn con người so với vốn truyền thống (đất đai, nhà cửa và vốn tài chính) là một quá trình tự nhiên và không thể đảo ngược, có lẽ do công nghệ và các lực lượng kinh tế thuần túy. Tuy nhiên, trên thực tế, một số người đã nói các lực lượng chính trị là trung tâm. Kết quả của tôi hoàn toàn xác nhận quan điểm này. Tiến bộ đối với tính hợp lý về kinh tế và công nghệ không cần bao hàm sự tiến bộ đối với tính hợp lý về dân chủ. Lý do chính cho điều này rất đơn giản: công nghệ, giống như thị trường, không có giới hạn cũng như đạo đức. Sự phát triển của công nghệ chắc chắn đã làm tăng nhu cầu về kỹ năng và năng lực của con người. Nhưng nó cũng làm tăng nhu cầu về các tòa nhà, văn phòng, thiết bị các loại, bằng sáng chế, v.v., để cuối cùng tổng giá trị của tất cả các hình thức vốn phi con người (bất động sản, vốn kinh doanh, vốn công nghiệp, vốn tài chính) đã tăng gần như nhanh chóng so với tổng thu nhập từ lao động. Nếu một người thực sự mong muốn tìm thấy một trật tự xã hội công bằng và hợp lý hơn dựa trên các tiện ích chung, thì vẫn chưa đủ để trông chờ vào sự thành công của công nghệ.

Tóm lại: tăng trưởng hiện đại, dựa trên sự tăng trưởng của năng suất và sự phổ biến kiến thức, đã giúp tránh được ngày tận thế mà Marx đã dự đoán và cân bằng quá trình tích lũy tư bản. Nhưng nó không làm thay đổi cấu trúc sâu xa của vốn - hay ở mức độ nào đó đã không thực sự làm giảm tầm quan trọng kinh tế vĩ mô của vốn so với lao động. Bây giờ tôi phải kiểm tra xem điều tương tự có đúng đối với vấn đề phân phối thu nhập và của cải hay không. Cơ cấu bất bình đẳng đối với cả lao động và vốn đã thực sự thay đổi bao nhiêu kể từ thế kỷ 19?



PHẦN BA

CẤU TRÚC BẤT BÌNH ĐẲNG

[07]

BẤT BÌNH ĐẲNG VÀ ĐỘC QUYỀN

Trong Phần Hai, tôi đã xem xét các động lực của cả tỷ lệ vốn / thu nhập ở cấp quốc gia và sự phân chia tổng thể của thu nhập quốc dân giữa vốn và lao động, nhưng tôi không xem xét trực tiếp thu nhập hoặc sự bình đẳng của cải ở cấp độ cá nhân. Đặc biệt, tôi đã phân tích tầm quan trọng của các cú sốc 1914–1945 để hiểu được những thay đổi trong tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia tỷ lệ vốn trong suốt thế kỷ 20. Thực tế là châu Âu — và ở một mức độ nào đó trên toàn thế giới — chỉ mới vượt qua những cú sốc đã làm nảy sinh ấn tượng chủ nghĩa tư bản độc quyền — đang phát triển mạnh mẽ trong những năm đầu thế kỷ 21 — là một điều gì đó mới mẻ, trong khi phần lớn nó là sự lặp lại quá khứ và đặc trưng của một môi trường phát triển thấp như thế kỷ 19.

Ở đây tôi bắt đầu kiểm tra về bất bình đẳng và phân phối ở cấp độ cá nhân. Trong vài chương tiếp theo, tôi sẽ chỉ ra hai cuộc chiến tranh thế giới và các chính sách công sau đó đã đóng một vai trò trung tâm trong việc giảm bớt bất bình đẳng trong thế kỷ 20. Không có gì tự nhiên hay tự phát về quá trình này, trái ngược với những tiên đoán lạc quan về lý thuyết của Kuznets. Tôi cũng sẽ chỉ ra bất bình đẳng bắt đầu tăng mạnh trở lại kể từ những năm 1970 và 1980, mặc dù có sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia, một lần nữa cho thấy sự khác biệt về thể chế và chính trị đóng một vai trò quan trọng. Tôi cũng sẽ phân tích, từ cả quan điểm lịch sử và lý thuyết, sự tiến triển của tầm quan trọng tương đối của tài sản thừa kế so với thu nhập từ lao động trong thời gian rất dài. Nhiều người tin tốc độ tăng trưởng hiện đại tự nhiên ủng hộ lao động hơn khả năng thừa kế và năng lực hơn là dòng dõi. Nguồn gốc của niềm tin rộng rãi này là gì, và làm thế nào chúng ta có thể chắc chắn nó chính xác? Cuối cùng, trong Chương 12, tôi sẽ xem xét sự phân bổ tài sản trên toàn cầu có thể phát triển như thế nào trong các giai đoạn sắp tới. Liệu thế kỷ 21 có còn độc tài hơn thế kỷ 19, nếu nó chưa phải là như vậy? Cấu trúc bất bình đẳng trên thế giới ngày nay thực sự khác với cấu trúc tồn tại trong Cách mạng Công nghiệp hay trong các xã hội nông thôn truyền thống ở những khía cạnh nào? Phần Hai đã gợi ý một số dẫn chứng thú vị cần theo dõi về vấn đề này, nhưng cách duy nhất để trả lời câu hỏi quan trọng này là phân tích cấu trúc bất bình đẳng ở cấp độ cá nhân.

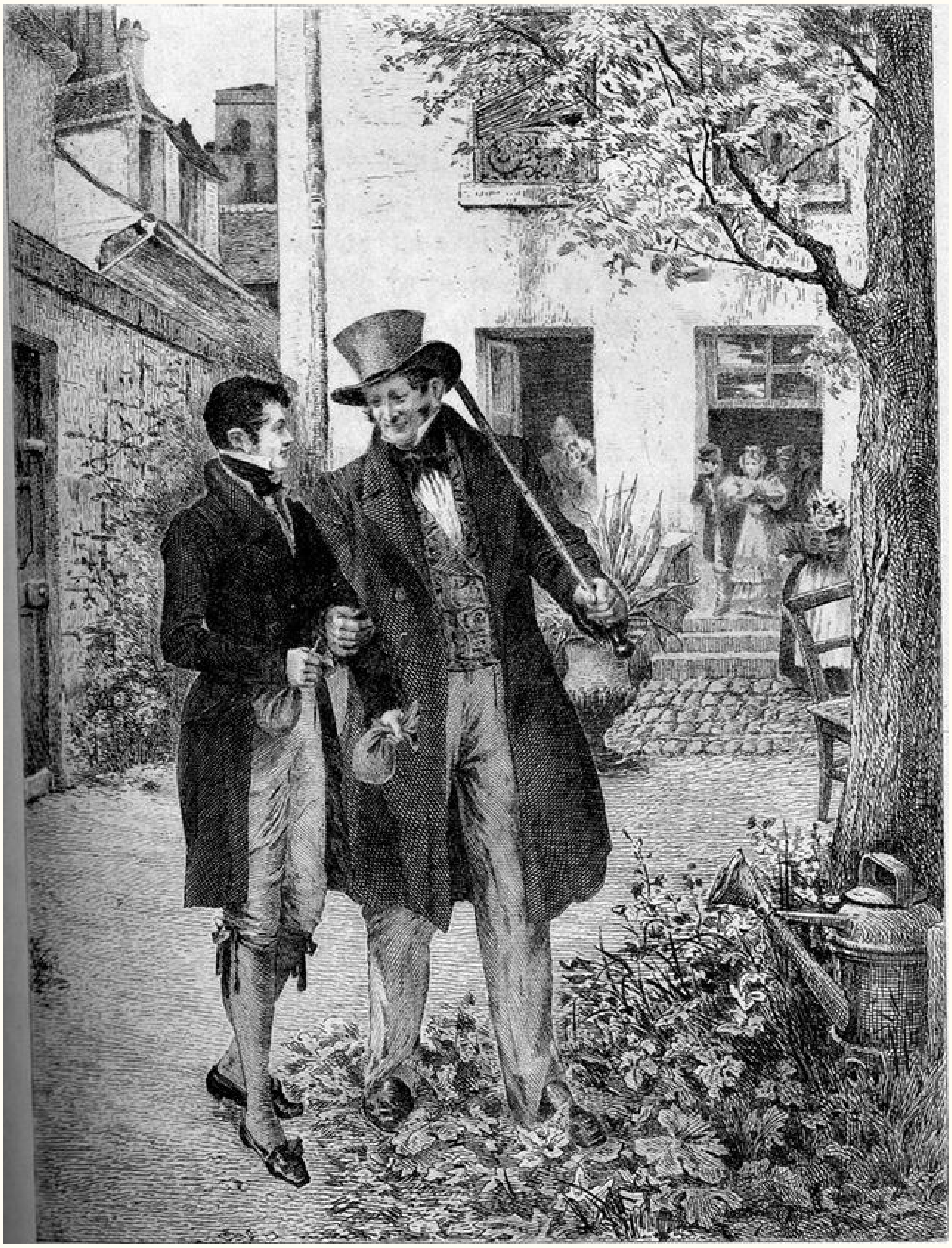
Trước khi tiếp tục xa hơn, trong chương này, trước tiên tôi phải giới thiệu một số ý tưởng và các cấp độ. Tôi bắt đầu bằng cách lưu ý trong tất cả các xã hội, bất bình đẳng thu nhập có thể được chia thành ba thuật ngữ: xét về mức độ thu nhập từ lao động; về mặt quyền sở hữu vốn và thu nhập mà nó tạo ra; và sự tương tác giữa hai thuật ngữ này. Bài học nổi tiếng của Vautrin đối với Rastignac trong Père Goriot (Lão Goriot) của Balzac có lẽ là lời giới thiệu rõ ràng nhất về những vấn đề này.

Bài học của Vautrin

Père Goriot (Lão Goriot) của Balzac, xuất bản năm 1835, không thể rõ ràng hơn. Père Goriot, một nhà sản xuất mì Ý, đã kiếm được nhiều tiền từ mì ống và ngũ cốc trong thời kỳ Cách mạng và Napoléon. Là một người góa vợ, ông hy sinh tất cả những gì mình có để tìm chồng cho hai cô con gái Delphine và Anastasie trong xã hội thượng lưu Paris những năm 1810. Ông chỉ kiếm đủ tiền để trả phòng và ăn ở trong một căn nhà trọ tồi tàn, nơi ông gặp Eugène de Rastignac, một quý tộc trẻ không xu dính túi đến từ tỉnh lẻ để học luật ở Paris. Đầy tham vọng và bị sỉ nhục bởi sự nghèo khó của mình, Eugène tận dụng sự giúp đỡ của một người anh họ xa để chui vào các cuộc hội họp sang trọng nơi hòa trộn giữa tầng lớp quý tộc, giai cấp tư sản lớn và nền tài chính cao của thời kỳ Khôi phục. Anh nhanh chóng yêu Delphine, người đã bị chồng cô, Baron de Nucingen, một chủ ngân hàng bỏ rơi, người đã sử dụng của hồi môn của vợ mình trong các vụ đầu cơ. Rastignac sớm rũ bỏ ảo tưởng của mình

khi phát hiện ra sự hoài nghi của một xã hội hoàn toàn bị đồng tiền làm băng hoại. Anh kinh hoàng khi biết Père Goriot đã bị các con gái của mình bỏ rơi như thế nào, những người luôn bận tâm đến thành công xã hội, xấu hổ về cha mình và ít gặp ông kể từ khi lấy hết tài sản của ông. Ông già chết trong cảnh nghèo túng và cô độc. Chỉ có Rastignac tham dự lễ an táng của ông. Nhưng anh vừa rời nghĩa trang Père Lachaise chưa bao lâu thì bị choáng ngợp bởi cảnh tượng giàu có của Paris dọc theo sông Seine và quyết định lên đường chinh phục thủ đô. Quan điểm về tình cảm và xã hội của anh đã thay đổi. Kể từ thời điểm này, anh cũng sẽ tàn nhẫn.

Khoảnh khắc đen tối nhất trong cuốn tiểu thuyết, khi những tình huống khó xử về xã hội và đạo đức mà Rastignac phải đối mặt, đến khi nhân vật mờ ám Vautrin đưa ra cho anh một bài học về triển vọng tương lai. Vautrin, người sống trong cùng một khu nhà trọ tồi tàn với Rastignac và Goriot, là một kẻ ăn nói khéo léo và quyến rũ, người đang che giấu quá khứ đen tối với tư cách là một kẻ phạm tội, giống như Edmond Dantès trong Le Comte de Monte Cristo (Bá tước Monte Cristo) hay Jean Valjean trong Les Misérables (Những người khốn khổ). Trái ngược với hai nhân vật đó, đều là những người bạn xứng đáng, Vautrin vô cùng độc ác và giễu cợt. Anh ta cố gắng dụ Rastignac thực hiện một vụ giết người để có được một tài sản lớn. Trước đó, Vautrin bật mí cho Rastignac một bài học cực kỳ chi tiết, buồn cười về những số phận khác nhau có thể xảy đến với một thanh niên trong xã hội Pháp thời đó.



Rastignac và Vautrin

Về bản chất, Vautrin giải thích với Rastignac rằng thật viển vông khi nghĩ thành công xã hội có thể đạt được thông qua học tập, tài năng và nỗ lực. Anh ta vẽ một bức chân dung chi tiết về các nghề nghiệp khác nhau có thể đang chờ đợi người bạn trẻ của mình nếu anh ấy theo đuổi ngành luật hoặc y học, những lĩnh vực mà năng lực chuyên môn quan trọng hơn cả sự giàu có được thừa kế. Đặc biệt, Vautrin giải thích rất rõ ràng cho Rastignac về thu nhập hàng năm mà anh có thể mong muốn trong mỗi ngành nghề này. Phán quyết rất rõ ràng: ngay cả khi anh đứng đầu lớp và nhanh chóng đạt được một sự nghiệp luật xuất sắc, điều này sẽ đòi hỏi nhiều thỏa hiệp, anh ta sẽ chỉ kiếm được một mức thu nhập tầm thường và từ bỏ mọi hy vọng trở nên thực sự giàu có:

Đến tuổi ba mươi, bạn sẽ là một thẩm phán kiếm được 1.200 franc mỗi năm, nếu bạn chưa vứt bỏ áo choàng của mình. Khi bạn đến tuổi bốn mươi, bạn sẽ kết hôn với con gái của một chủ xưởng xay xát với thu nhập khoảng 6.000 franc. Nếu bạn đủ may mắn tìm được một người bảo trợ, bạn sẽ trở thành công tố viên hoàng gia ở tuổi ba mươi, với khoản tiền

thưởng là 1.000 écus [5.000 franc] và bạn sẽ kết hôn với con gái của thị trưởng. Nếu bạn sẵn sàng làm một công việc chính trị bẩn thỉu nho nhỏ, bạn sẽ là công tố viên trưởng vào năm bạn bốn mươi tuổi... Tuy nhiên, tôi có vinh dự cho bạn biết chỉ có hai mươi công tố viên trưởng ở Pháp, trong khi 20.000 người trong số các bạn khao khát có được vị trí này, và trong số đó có một vài chú hề muốn bán gia đình của mình để thăng cấp. Nếu nghề này khiến bạn chán ghét, hãy xem xét nghề khác. Baron de Rastignac có muốn trở thành một luật sư không? Chắc rồi! Bạn sẽ cần phải chịu đựng mười năm khổ sở, chi tiêu 1.000 franc mỗi tháng, mua một thư viện và một văn phòng, thường xuyên giao lưu xã hội, hôn lên viền áo của một thư ký để nhận các vụ án, và liếm sàn nhà của tòa án bằng lưỡi của bạn. Nếu nghề này dẫn đến bất cứ đâu, tôi sẽ không khuyên bạn chống lại nó. Nhưng bạn có thể kể tên năm luật sư ở Paris kiếm được hơn 50.000 franc mỗi năm ở tuổi 50 không?

Ngược lại, chiến lược thành công xã hội mà Vautrin đề xuất cho Rastignac hiệu quả hơn một chút. Bằng cách kết hôn với Made moi selle Victorine, một cô gái trẻ nhút nhát sống trong khu nhà trọ và chỉ để mắt đến chàng đẹp trai Eugène, anh sẽ ngay lập tức có được khối tài sản trị giá một triệu franc. Điều này sẽ giúp anh có thể kiếm được thu nhập hàng năm 50.000 franc (5% vốn) hàng năm và do đó ngay lập tức đạt được mức thoải mái gấp mười lần mức mà anh có thể mong muốn sau vài năm với mức lương của một công tố viên hoàng gia (và như nhiều luật sư Paris thịnh vượng nhất trong ngày kiếm được ở tuổi 50 sau nhiều năm nỗ lực và mưu mô).

Kết luận rất rõ ràng: anh ta không được mất thời gian trong việc kết hôn với Victorine trẻ tuổi, bỏ qua sự thật cô ấy không xinh đẹp cũng không hấp dẫn. Eugène háo hức nghe bài học của Vautrin: nếu đứa con ngoài giá thú Victorine được người cha giàu có công nhận và trở thành người thừa kế của hàng triệu franc mà Vautrin đã đề cập, thì anh trai cô ấy trước tiên phải bị giết. Exconvict đã sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ này để đổi lấy hoa hồng. Nó là quá nhiều đối với Rastignac: mặc dù anh khá phù hợp với những lập luận của Vautrin liên quan đến giá trị của việc thừa kế, anh không chuẩn bị để phạm tội giết người.

Câu hỏi chính: Làm việc hay Thừa kế?

Điều đáng sợ nhất trong bài giảng của Vautrin là bức chân dung của ông ta về xã hội thời kỳ Phục hồi chứa những số liệu chính xác như vậy. Như tôi sẽ trình bày ngay sau đây, cấu trúc phân cấp thu nhập và giàu có ở Pháp thế kỷ 19 sao cho mức sống của những người giàu nhất vượt quá mức mà người ta có thể khao khát chỉ dựa trên thu nhập từ lao động.



Paris thế kỷ 19

Những con số chi tiết về thu nhập mà Vautrin đưa ra không quan trọng (mặc dù khá thực tế): thực tế quan trọng là ở Pháp thế kỷ 19 và vào đầu thế kỷ 20, chỉ riêng công việc và học tập là không đủ để đạt được mức thoải mái tương đương. bằng của cải được thừa kế và thu nhập có được từ đó. Điều đó quá rõ ràng với mọi người đến nỗi Balzac không cần số liệu thống kê để chứng minh điều đó, không cần số liệu chi tiết liên quan đến hệ thống phân cấp thu nhập. Hơn nữa, các điều kiện cũng tương tự như vậy ở Anh thế kỷ 18 và 19. Đối với những người hùng của Jane Austen, câu hỏi về công việc không nảy sinh: tất cả những gì quan trọng là quy mô tài sản của một người, cho dù có được thông qua thừa kế hay kết hôn. Thật vậy, điều tương tự cũng đúng ở hầu hết mọi nơi trước Thế chiến I, cuộc chiến đánh dấu sự tự sát của các xã hội tập trung (tài sản) trong quá khứ. Một trong số ít ngoại lệ đối với quy tắc này là Hoa Kỳ. Tuy nhiên, các bang, hay bất cứ quốc gia nào thuộc các tổ chức vi mô “tiên phong” khác nhau ở các bang phía bắc và phía tây, nơi vốn được kế thừa có rất ít ảnh hưởng trong thế kỷ 18 và 19 - một tình huống không kéo dài. Ở các bang phía nam, nơi vốn chiếm ưu thế dưới hình thức nô lệ và đất đai, của cải được thừa kế cũng quan trọng như ở châu Âu. Trong **Cuốn theo chiều gió**, những người cầu hôn Scarlett O’Hara không thể dựa vào việc học hoặc tài năng của họ để đảm bảo cuộc sống tương lai nhiều hơn Rastignac có thể: quy mô đồn điền của cha (hoặc cha vợ) còn quan trọng hơn nhiều.



Cuốn theo chiều gió

Chắc chắn, thu nhập từ lao động không phải lúc nào cũng được phân phối công bằng, và sẽ không công bằng nếu giảm câu hỏi về công bằng xã hội xuống tầm quan trọng của thu nhập từ lao động so với thu nhập từ tài sản thừa kế. Tuy nhiên, tính hiện đại dân chủ được hình thành dựa trên niềm tin những bất bình đẳng dựa trên tài năng và nỗ lực cá nhân là chính đáng hơn những bất bình đẳng khác— hoặc ở bất kỳ mức độ nào mà chúng tôi hy vọng sẽ đi theo hướng đó. Thật vậy, bài học của Vautrin ở một mức độ nào đó đã không còn giá trị tại châu Âu thế kỷ 20, ít nhất là trong một thời gian. Sau Thế chiến II, sự giàu có được thừa kế đã mất đi phần lớn tầm quan trọng, và lần đầu tiên trong lịch sử, có lẽ, công việc và học tập đã trở thành những con đường chắc chắn nhất để dẫn đến đỉnh cao. Ngày nay, mặc dù tất cả các loại bất bình đẳng đã xuất hiện trở lại, và niềm tin vào sự tiến bộ xã hội đã bị lung lay, hầu hết mọi người vẫn tin thế giới đã thay đổi hoàn toàn kể từ khi Vautrin thuyết phục

Rastignac. Ngày nay ai sẽ khuyên một sinh viên luật trẻ từ bỏ việc học của mình và áp dụng chiến lược quan hệ hành chính để thăng tiến xã hội? Tất nhiên, có thể tồn tại những trường hợp hiếm hoi mà một người sẽ được khuyên nên đặt mục tiêu thừa kế một khối tài sản lớn. Tuy nhiên, trong đại đa số các trường hợp, không chỉ dựa vào đạo đức mà còn có lợi hơn khi dựa vào học tập, công việc và thành công trong nghề nghiệp.

Bài giảng của Vautrin tập trung sự chú ý của chúng ta vào hai câu hỏi mà tôi sẽ cố gắng trả lời trong vài chương tiếp theo với dữ liệu không hoàn hảo theo ý của tôi. Trước tiên, chúng ta có thể chắc chắn tầm quan trọng tương đối của thu nhập từ lao động so với thu nhập từ thừa kế đã được thay đổi kể từ thời Vautrin, và nếu có, thì ở mức độ nào? Thứ hai, và thậm chí còn quan trọng hơn, nếu chúng ta giả định một sự biến đổi như vậy đã xảy ra ở một mức độ nào đó, thì tại sao chính xác nó lại xảy ra, và nó có thể đảo ngược được không?

Bất bình đẳng về Lao động và Vốn

Để trả lời những câu hỏi này, trước tiên tôi phải giới thiệu một số ý tưởng cơ bản nhất định và các mô hình cơ bản về bất bình đẳng thu nhập trong các xã hội tại các thời điểm khác nhau. Tôi đã trình bày trong Phần Một thu nhập luôn có thể được biểu thị bằng tổng thu nhập từ lao động và vốn. Tiền lương là một dạng thu nhập từ lao động, và để đơn giản hóa việc giải thích, đôi khi tôi sẽ nói về sự bất bình đẳng tiền lương khi tôi muốn nói đến sự bất bình đẳng về thu nhập từ lao động một cách tổng quát hơn. Chắc chắn, thu nhập từ lao động bao gồm cả thu nhập từ lao động không làm công ăn lương, vốn đóng vai trò cốt yếu từ lâu và ngày nay vẫn đóng vai trò đáng kể. Thu nhập từ vốn cũng có thể có các hình thức khác nhau: bao gồm tất cả các thu nhập có được từ quyền sở hữu vốn với sự phụ thuộc của bất kỳ lao động nào và không phụ thuộc vào phân loại hợp pháp của nó (tiền thuê, cổ tức, tiền lãi, tiền bản quyền, lợi nhuận, lãi vốn, v.v.).

Theo định nghĩa, trong tất cả các xã hội, bất bình đẳng thu nhập là kết quả của việc cộng gộp hai thành phần này: bất bình đẳng thu nhập từ lao động và bất bình đẳng thu nhập từ vốn. Mỗi thành phần càng được phân phối không đồng đều thì tổng bất bình đẳng càng lớn. Nói một cách trừu tượng, hoàn toàn có thể hình dung một xã hội trong đó bất bình đẳng về lao động cao và bất bình đẳng với vốn thấp, hoặc ngược lại, cũng như một xã hội mà cả hai thành phần đều rất bất bình đẳng hoặc bình đẳng. Yếu tố quyết định thứ ba là mối quan hệ giữa hai khía cạnh bất bình đẳng này: cá nhân có thu nhập cao từ lao động cũng được hưởng thu nhập cao từ vốn ở mức độ nào? Về mặt kỹ thuật, mối quan hệ này là tương quan thống kê, và mối tương quan càng lớn thì tổng bất bình đẳng càng lớn, tất cả những thứ khác đều bằng nhau. Trong thực tế, mối tương quan được đề cập thường thấp hoặc tiêu cực trong các xã hội mà xét về mặt vốn, mức độ tương quan về vốn lớn đến mức những người tự có vốn không cần phải làm việc (ví dụ, các anh hùng của Jane Austen thường tránh xa bất kỳ ngành

nghề nào). Làm thế nào để mọi thứ đứng vững ngày nay, và chúng sẽ đứng như thế nào trong tương lai?

Cũng cần lưu ý sự bất bình đẳng về thu nhập từ vốn có thể lớn hơn sự bất bình đẳng về bản thân vốn, nếu những cá nhân có tài sản lớn bằng cách nào đó có thể thu được lợi nhuận cao hơn những người có tài sản khiêm tốn đến trung bình. Cơ chế này có thể là một hệ số bất bình đẳng mạnh mẽ, và điều này đặc biệt đúng trong thế kỷ 21. Trong trường hợp đơn giản, khi tỷ suất sinh lợi trung bình là như nhau ở tất cả các cấp độ của hệ thống phân cấp giàu nghèo, thì theo định nghĩa, hai bất bình đẳng trùng khớp với nhau.

Khi phân tích sự phân phối thu nhập không bình đẳng, điều cần thiết là phải phân biệt cẩn thận các khía cạnh và thành phần khác nhau này, trước hết là vì lý do chuẩn mực và đạo đức (cách biện minh cho sự bất bình đẳng khá khác nhau đối với thu nhập từ lao động, từ tài sản được thừa kế và từ lợi nhuận chênh lệch trên vốn), và thứ hai, bởi vì các cơ chế kinh tế, xã hội và chính trị có khả năng giải thích những diễn biến quan sát được là hoàn toàn khác biệt. Trong trường hợp thu nhập từ lao động không đồng đều, các cơ chế này bao gồm cung và cầu về các kỹ năng khác nhau, tình trạng của hệ thống giáo dục, các quy tắc và thể chế khác nhau ảnh hưởng đến hoạt động của thị trường lao động và việc xác định tiền lương. Trong trường hợp thu nhập từ vốn không đồng đều, các quy trình quan trọng nhất liên quan đến hành vi tiết kiệm và đầu tư, luật quản lý việc tặng cho và thừa kế, hoạt động của thị trường bất động sản và tài chính. Những điều kiện thống kê về bất bình đẳng thu nhập mà người ta tìm thấy trong các bài viết của các nhà kinh tế học cũng như trong các cuộc tranh luận công khai đều là các chỉ số tổng hợp quá thường xuyên, chẳng hạn như hiệu quả Ginico, kết hợp những thứ rất khác nhau, chẳng hạn như bất bình đẳng với lao động và vốn, do đó không thể phân biệt rõ ràng nhiều chiều của bất bình đẳng và các cơ chế khác nhau đang hoạt động. Ngược lại, tôi sẽ cố gắng phân biệt những điều này càng chính xác càng tốt.

Vốn: luôn được phân phối không đều so với Lao động

Sự đều đặn đầu tiên mà chúng ta quan sát được khi cố gắng xác định chắc chắn bất bình đẳng thu nhập trong thực tế là bất bình đẳng về vốn luôn lớn hơn bất bình đẳng về lao động. Phân phối sở hữu vốn (và thu nhập từ vốn) luôn tập trung hơn phân phối thu nhập từ lao động.

Hai điểm cần được làm rõ cùng một lúc. Đầu tiên, chúng tôi nhận thấy sự thường xuyên này ở tất cả các quốc gia trong tất cả các thời kỳ mà dữ liệu có sẵn, không có ngoại lệ, và mức độ của hiện tượng này luôn khá nổi bật. Để đưa ra ý tưởng sơ bộ về các mức độ được đề cập, 10% trên của phân phối thu nhập lao động thường nhận được 25-30% tổng thu nhập lao động, trong khi 10% cao nhất của phân phối thu nhập vốn luôn sở hữu hơn 50% tất cả của cải (và ở một số xã hội lên tới 90%). Đáng chú ý hơn, có lẽ, 50% dưới cùng của phân phối tiền

lương luôn nhận được một phần đáng kể trong tổng thu nhập lao động (thường là từ 1/4 đến 1/3, hoặc xấp xỉ bằng 10% cao nhất), trong khi 50% dưới cùng của sự phân bổ tài sản không sở hữu gì cả, hoặc hầu như không có gì (luôn ít hơn 10% và nói chung là dưới 5% tổng tài sản, hoặc bằng 1/10 so với 10% giàu có nhất). Bất bình đẳng liên quan đến lao động thường có vẻ nhẹ, vừa phải và gần như hợp lý. Trong khi đó, bất bình đẳng với vốn luôn là cực đoan.

Thứ hai, tính đều đặn này không có nghĩa là được định trước, và sự tồn tại của nó cho chúng ta biết điều gì đó quan trọng về bản chất của các quá trình kinh tế và xã hội hình thành động lực của tích lũy vốn và phân phối tài sản.

Thật vậy, không khó để nghĩ ra các cơ chế dẫn đến việc phân phối của cải theo hướng bình đẳng hơn là phân phối thu nhập từ lao động. Ví dụ, giả sử tại một thời điểm nhất định, thu nhập lao động không chỉ phản ánh sự bất bình đẳng thường xuyên về tiền lương giữa các nhóm lao động khác nhau (dựa trên trình độ kỹ năng và vị trí thứ bậc của từng nhóm) mà còn cả những cú sốc ngắn hạn (ví dụ: tiền lương và công việc trong các lĩnh vực khác nhau có thể dao động đáng kể từ năm này sang năm khác hoặc trong suốt quá trình sự nghiệp của một cá nhân). Thu nhập lao động sau đó sẽ rất bất bình đẳng trong ngắn hạn, mặc dù sự bất bình đẳng này sẽ giảm đi nếu được đo lường trong một thời gian dài (ví dụ như mười năm thay vì một, hoặc thậm chí trong suốt cuộc đời của một cá nhân, mặc dù điều này hiếm khi được thực hiện vì thiếu dữ liệu dài hạn). Một viễn cảnh dài hạn hơn sẽ là lý tưởng để nghiên cứu sự bất bình đẳng thực sự về cơ hội và địa vị là chủ đề trong bài giảng của Vautrin nhưng rất tiếc là thường khá khó để xác định chắc chắn.

Trong một thế giới có sự biến động lớn về tiền lương trong ngắn hạn, lý do chính để tích lũy tài sản có thể là do phòng ngừa (như một khoản dự trữ chống lại một cú sốc tiêu cực có thể xảy ra đối với thu nhập), trong trường hợp đó bất bình đẳng về tài sản sẽ nhỏ hơn bất bình đẳng về tiền lương. Ví dụ, bất bình đẳng về giàu nghèo có thể có cùng mức độ với bất bình đẳng vĩnh viễn về thu nhập tiền lương (được đo lường theo thời gian của một nghề nghiệp cá nhân) và do đó thấp hơn đáng kể so với bất bình đẳng tiền lương tức thời (được đo lường tại một thời điểm nhất định). Tất cả những điều này về mặt logic là có thể xảy ra nhưng rõ ràng là không phù hợp lắm với thế giới thực, vì bất bình đẳng về giàu có luôn lớn hơn nhiều so với bất bình đẳng về thu nhập từ lao động. Mặc dù tiết kiệm đề phòng trước những cú sốc ngắn hạn thực sự tồn tại trong thế giới thực, nhưng rõ ràng đây không phải là lời giải thích cơ bản cho sự tích lũy và phân phối của cải được quan sát thấy.

Chúng ta cũng có thể hình dung các cơ chế ngụ ý sự bất bình đẳng về của cải có thể so sánh về mức độ với sự bất bình đẳng về thu nhập từ lao động. Đặc biệt, nếu sự giàu có được tích lũy chủ yếu vì lý do chu kỳ sống (chẳng hạn như tiết kiệm để nghỉ hưu), như Modigliani đã lý luận, thì mọi người sẽ được kỳ vọng tích lũy một lượng vốn ít nhiều tỷ lệ thuận với mức lương của mình để duy trì mức tiêu chuẩn xấp xỉ. của cuộc sống (hoặc tỷ lệ tương tự ở đó)

sau khi nghỉ hưu. Trong trường hợp đó, bất bình đẳng về giàu có sẽ là một cách hiểu đơn giản theo thời gian của bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và như vậy sẽ chỉ có tầm quan trọng hạn chế, vì nguồn gốc thực sự duy nhất của bất bình đẳng xã hội là bất bình đẳng với lao động. Một lần nữa, một cơ chế như vậy về mặt lý thuyết là hợp lý, và vai trò thực tế của nó là rất đáng kể, đặc biệt là trong các xã hội già cỗi. Tuy nhiên, về mặt định lượng, nó không phải là cơ chế chính tại nơi làm việc. Tiết kiệm vòng đời không thể giải thích được nguồn vốn tập trung cao độ mà chúng ta quan sát được trong thực tế, bất kỳ điều gì hơn là tiết kiệm đề phòng. Để chắc chắn, trung bình những người lớn tuổi chắc chắn giàu hơn so với những người trẻ tuổi. Nhưng mức độ tập trung của cải thực sự gần như lớn theo từng nhóm tuổi cũng như đối với toàn bộ dân số. Nói cách khác, và trái với niềm tin phổ biến, chiến tranh giữa các thế hệ không thể thay thế chiến tranh giai cấp. Mức độ tập trung vốn rất cao được giải thích chủ yếu là do tầm quan trọng của tài sản thừa kế và tác động tích lũy của nó: ví dụ, bạn sẽ dễ dàng tiết kiệm hơn nếu được thừa kế một căn hộ và không phải trả tiền thuê. Trong phần còn lại của Phần Ba, tôi xem xét các cơ chế khác nhau này một cách chi tiết hơn và xem xét tầm quan trọng tương đối của chúng đã phát triển như thế nào theo thời gian và không gian. Ở giai đoạn này, tôi lưu ý một cách đơn giản mức độ bất bình đẳng về của cải, cả về mặt tuyệt đối và tương đối so với bất bình đẳng về thu nhập từ lao động - đều hướng tới một số cơ chế nhất định hơn là các cơ chế khác.

Bất bình đẳng và Độc quyền: Một số mức độ quan trọng

Trước khi phân tích những diễn biến lịch sử có thể quan sát được ở các quốc gia khác nhau, sẽ rất hữu ích nếu tính toán chính xác hơn về các đặc trưng của mức độ bất bình đẳng đối với lao động và vốn. Mục đích là để người đọc làm quen với các con số và khái niệm như số thập phân, số trung tâm, và những thứ tương tự, có vẻ hơi kỹ thuật và thậm chí khó chịu với một số người nhưng thực sự khá hữu ích để phân tích và hiểu những thay đổi trong cấu trúc bất bình đẳng trong các xã hội khác nhau— miễn là chúng tôi sử dụng chúng một cách chính xác.

Vì vậy, tôi đã lập biểu đồ trong Bảng 7.1–3 về sự phân bố thực sự được quan sát thấy ở các quốc gia khác nhau vào nhiều thời điểm khác nhau. Các số liệu được chỉ ra là gần đúng và được làm tròn một cách có chủ ý nhưng ít nhất cho chúng ta một ý tưởng sơ bộ về các thuật ngữ bất bình đẳng “thấp”, “trung bình” và “cao” có nghĩa trong hiện tại và cả quá khứ, với cả thu nhập từ lao động và quyền sở hữu vốn, và cuối cùng là tổng thu nhập (từ lao động và vốn).

Ví dụ, đối với bất bình đẳng về thu nhập từ lao động, chúng tôi thấy trong các xã hội bình đẳng nhất, chẳng hạn như các nước Scandinavia trong những năm 1970 và 1980 (bất bình

đẳng đã gia tăng ở Bắc Âu kể từ đó, nhưng các quốc gia này vẫn là những nước ít bất bình đẳng nhất), sự phân bố đại khái như sau. Nhìn vào toàn bộ dân số trưởng thành, chúng ta thấy 10% nhận được thu nhập cao nhất từ lao động chiếm hơn 20% tổng thu nhập từ lao động (và trên thực tế, cơ bản là tiền lương); 50% được trả lương ít nhất nhận được khoảng 35% tổng số; và 40% ở giữa nhận được khoảng 45% tổng số (xem Bảng 7.1). Đây không phải là sự bình đẳng hoàn hảo, vì trong trường hợp đó, mỗi nhóm nên nhận được phần tương đương với phần dân số của mình (10% được trả tốt nhất sẽ nhận được chính xác 10% thu nhập, và 50% được trả lương tệ nhất sẽ nhận được 50%). Nhưng sự bất bình đẳng mà chúng ta thấy ở đây không quá cực đoan, ít nhất là so với những gì chúng ta quan sát thấy ở các nước khác hoặc ở những thời điểm khác, và nó không quá cực đoan, đặc biệt là khi so sánh với những gì chúng ta thấy ở hầu hết mọi nơi về lượng vốn riêng, thậm chí ở các nước Scandinavi.

Bảng 7.1

Bất bình đẳng về thu nhập lao động theo thời gian và không gian

Share of different groups in total labor income	Low inequality (≈ Scandinavia, 1970s–1980s)	Medium inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ US 2010)	Very high inequality (≈ US 2030?)
The top 10% ("upper class")	20%	25%	35%	45%
Including the top 1% ("dominant class")	5%	7%	12%	17%
Including the next 9% ("well-to-do class")	15%	18%	23%	28%
The middle 40% ("middle class")	45%	45%	40%	35%
The bottom 50% ("lower class")	35%	30%	25%	20%
Corresponding Gini coefficient (synthetic inequality index)	0.19	0.26	0.36	0.46

Lưu ý: Ở những xã hội mà bất bình đẳng thu nhập lao động tương đối thấp (chẳng hạn như ở các nước Scandinavia trong những năm 1970-1980), 10% hàng đầu được trả lương cao nhất nhận được khoảng 20% tổng thu nhập từ lao động; 50% dưới cùng được trả ít nhất khoảng 35%; 40% ở giữa khoảng 45%. Chỉ số Gini tương ứng (một chỉ số bất bình đẳng tổng hợp với các giá trị từ 0 đến 1) bằng 0,19.

Bảng 7.2

Bất bình đẳng về quy mô vốn tự có theo thời gian và không gian

Share of different groups in total capital	Low inequality (never observed; ideal society?)	Medium inequality (≈ Scandinavia, 1970s–1980s)	Medium–high inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ US 2010)	Very high inequality (≈ Europe 1910)
The top 10% "upper class"	30%	50%	60%	70%	90%
Including the top 1% ("dominant class")	10%	20%	25%	35%	50%
Including the next 9% ("well-to-do class")	20%	30%	35%	35%	40%
The middle 40% ("middle class")	45%	40%	35%	25%	5%
The bottom 50% ("lower class")	25%	10%	5%	5%	5%
Corresponding Gini coefficient (synthetic inequality index)	0.33	0.58	0.67	0.73	0.85

Lưu ý: Trong các xã hội có sự bất bình đẳng về sở hữu vốn ở mức "trung bình" (chẳng hạn như các nước Scandinavia trong những năm 1970 - 1980), 10% giàu nhất sở hữu khoảng 50% tổng tài sản; nhóm 50% nghèo nhất khoảng 10%; và nhóm 40% ở giữa khoảng 40%. Hiệu suất Ginico tương ứng bằng 0,58.

Bảng 7.3

Bất bình đẳng về tổng thu nhập (lao động và vốn) theo thời gian và không gian

Share of different groups in total income (labor + capital)	Low inequality (≈ Scandinavia, 1970s–1980s)	Medium inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ US 2010, Europe 1910)	Very high inequality (≈ US 2030?)
The top 10% ("upper class")	25%	35%	50%	60%
Including the top 1% ("dominant class")	7%	10%	20%	25%
Including the next 9% ("well-to-do class")	18%	25%	30%	35%
The middle 40% ("middle class")	45%	40%	30%	25%
The bottom 50% ("lower class")	30%	25%	20%	15%
Corresponding Gini coefficient (synthetic inequality index)	0.26	0.36	0.49	0.58

Lưu ý: Ở những xã hội mà sự bất bình đẳng về tổng thu nhập tương đối thấp (chẳng hạn như các nước Scandinavia trong những năm 1970-1980), 10% thu nhập cao nhất nhận được khoảng 20% tổng thu nhập; 50% thu nhập thấp nhất nhận được khoảng 30%. Hiệu suất Ginico tương ứng bằng 0,26.

Để có một ý tưởng rõ ràng về những con số này thực sự có ý nghĩa gì, chúng ta cần liên hệ các phân phối được biểu thị bằng % tổng thu nhập với tiền lương mà những người lao động bằng xương bằng thịt thực sự nhận được cũng như với vận may về bất động sản và tài sản tài chính thuộc sở hữu của những người thực sự tạo nên những thứ bậc giàu có này.

Cụ thể, nếu 10% được trả lương cao nhất nhận được 20% tổng tiền lương, thì theo toán học mỗi người trong nhóm này kiếm được gấp đôi mức lương trung bình ở quốc gia được đề cập. Tương tự, nếu 50% được trả lương thấp nhất nhận được 35% tổng số tiền lương, thì theo đó mỗi người trong nhóm kiếm được trung bình 70% mức lương trung bình. Và nếu 40% ở giữa nhận được 45% tổng tiền lương, điều này có nghĩa là mức lương của nhóm này cao hơn một chút so với mức lương trung bình của toàn xã hội (chính xác là 45/40 mức trung bình).

Ví dụ: nếu mức lương trung bình ở một quốc gia là 2.000 euro mỗi tháng, thì phân phối này ngụ ý 10% hàng đầu kiếm được trung bình 4.000 euro một tháng, 50% dưới cùng là 1.400 euro một tháng và 40% ở giữa là 2.250 một tháng. Nhóm giữa có thể được coi là "tầng lớp trung lưu" rộng lớn có mức sống được xác định bởi mức lương trung bình của xã hội được đề cập.

Tầng lớp thấp hơn, trung lưu và thượng lưu

Để rõ ràng, các ký hiệu “tầng lớp thấp hơn” (được định nghĩa là 50% dưới cùng), “tầng lớp trung lưu” (40% ở giữa) và “tầng lớp trên” (10% hàng đầu) mà tôi sử dụng trong Bảng 7.1–3 là khá độc đoán và có thể thách thức. Tôi giới thiệu những thuật ngữ này hoàn toàn cho mục đích minh họa, để ghi lại ý tưởng của tôi, nhưng trên thực tế, chúng hầu như không đóng vai trò gì trong phân tích và tôi cũng có thể đã gọi chúng là “Loại A”, “Loại B” và “Loại C”. Tuy nhiên, trong các cuộc tranh luận chính trị, các vấn đề thuật ngữ như vậy nói chung không phải là vô tội. Cách phân chia dân số thường ngầm phản ánh vị trí hoặc rõ ràng liên quan đến tính công bằng và hợp pháp của số thu nhập hoặc của cải mà một nhóm cụ thể yêu cầu.

Ví dụ: một số người sử dụng thuật ngữ “tầng lớp thượng lưu” để bao hàm những cá nhân rõ ràng thuộc nhóm trên (tức là 10% hàng đầu) của hệ thống phân cấp xã hội và những người thậm chí có thể khá gần với tầng lớp trên cùng (1% hàng đầu).

Các nhà bình luận khác bác bỏ bất kỳ khái niệm nào về “tầng lớp trung lưu” và thích mô tả cấu trúc xã hội chỉ bao gồm hai nhóm: “người dân”, những người tạo thành thiểu số lớn, và một “tầng lớp trên”. Mô tả như vậy có thể chính xác đối với một số xã hội, hoặc nó có thể áp dụng cho một số bối cảnh chính trị hoặc lịch sử nhất định. Ví dụ, ở Pháp vào năm 1789, người ta ước tính tầng lớp quý tộc đại diện cho 1–2% dân số, tăng lữ ít hơn 1%, và “tầng lớp thứ ba”, nghĩa là (dưới hệ thống chính trị của Ancien Régime) tất cả phần còn lại, từ nông dân đến tiểu tư sản, hơn 97%.

Cách sử dụng ngôn ngữ không phải là mục đích của tôi. Khi nói đến việc chỉ định các nhóm xã hội, tất cả mọi người đều đúng và sai cùng một lúc. Mọi người đều có lý do chính đáng để sử dụng các điều khoản nhất định nhưng lại sai khi bôi nhọ các điều khoản được người khác sử dụng. Định nghĩa của tôi về “tầng lớp trung lưu” (như 40% “trung lưu”) rất dễ gây tranh cãi, vì thu nhập (hoặc sự giàu có) của mọi người trong nhóm. Một người có thể chọn cách phân chia xã hội thành ba phần và gọi phần ở giữa là “tầng lớp trung lưu”. Tuy nhiên, định nghĩa mà tôi đưa ra dường như tương ứng với cách sử dụng phổ biến hơn: cụm từ “tầng lớp trung lưu” thường được sử dụng để chỉ những người đang làm tốt hơn rõ ràng so với phần lớn dân số nhưng vẫn còn một khoảng cách xa so với “thượng lưu”. Tuy nhiên, tất cả những chỉ định như vậy đều mở ra thách thức, và tôi không cần thiết phải có quan điểm về vấn đề tế nhị này, không chỉ là ngôn ngữ mà còn là chính trị.

Sự thật là bất kỳ sự thể hiện bất bình đẳng nào dựa trên một số lượng nhỏ các phạm trù đều có thể gây tranh cãi, vì thực tế xã hội cơ bản luôn là sự phân bố liên tục. Ở bất kỳ mức độ giàu có hoặc thu nhập nhất định luôn có một số lượng cá nhân nhất định, và số lượng các cá thể đó thay đổi từ từ và dần dần phù hợp với hình thái phân bố trong xã hội được đề cập. Không bao giờ có sự gián đoạn không liên tục giữa các tầng lớp xã hội hoặc giữa “người dân” và “tầng lớp ưu tú”. Vì lý do đó, phân tích của tôi hoàn toàn dựa trên các khái niệm thống kê

(10% cao nhất, 40% trung bình, 50% thấp hơn, v.v.), được định nghĩa theo cùng một cách trong các xã hội khác nhau. Điều này cho phép tôi so sánh chặt chẽ và khách quan giữa thời gian và không gian mà không phủ nhận tính phức tạp nội tại của mỗi xã hội cụ thể hoặc cấu trúc cơ bản liên tục của bất bình đẳng xã hội.

Đấu tranh giai cấp hay Đấu tranh tập trung?

Mục tiêu cơ bản của tôi là so sánh cấu trúc bất bình đẳng trong các xã hội cách xa nhau về thời gian và không gian, các xã hội có mức ưu tiên rất khác nhau, và đặc biệt là các xã hội sử dụng các từ và khái niệm hoàn toàn khác để chỉ các nhóm xã hội tạo ra chúng. Các khái niệm về deciles và centiles khá trừu tượng và chắc chắn là thiếu một chất thơ nhất định. Hầu hết mọi người đều dễ dàng nhận ra các nhóm mà họ quen thuộc: nông dân hoặc quý tộc, vô sản hoặc tư sản, công nhân hoặc quản lý hàng đầu, bồi bàn hoặc thương nhân. Nhưng vẻ đẹp của deciles và centiles chính là chúng cho phép chúng ta so sánh những bất bình đẳng mà nếu không muốn nói là không thể so sánh được, bằng cách sử dụng một ngôn ngữ chung mà về nguyên tắc, tất cả mọi người đều có thể chấp nhận được.

Khi cần thiết, chúng tôi sẽ chia nhỏ các nhóm của mình một cách tinh vi hơn, sử dụng centiles hoặc thậm chí phần nghìn để ghi nhận chính xác hơn đặc điểm liên tục của sự bất bình đẳng xã hội. Cụ thể, trong mọi xã hội, ngay cả những xã hội theo chủ nghĩa bình đẳng nhất, thì giai cấp thượng lưu thực sự là một thế giới riêng. Nó bao gồm một số người có thu nhập chỉ lớn hơn hai hoặc ba lần so với mức trung bình và những người khác có nguồn lực lớn hơn mười hoặc hai mươi lần, nếu không muốn nói là nhiều hơn. Để bắt đầu, luôn sáng suốt khi chia phần phân tách trên thành hai nhóm con: phần trên cùng (chúng ta có thể gọi là “siêu giàu”) và centiles (chúng ta có thể gọi là “tầng lớp giàu có” hoặc “khá giả”).

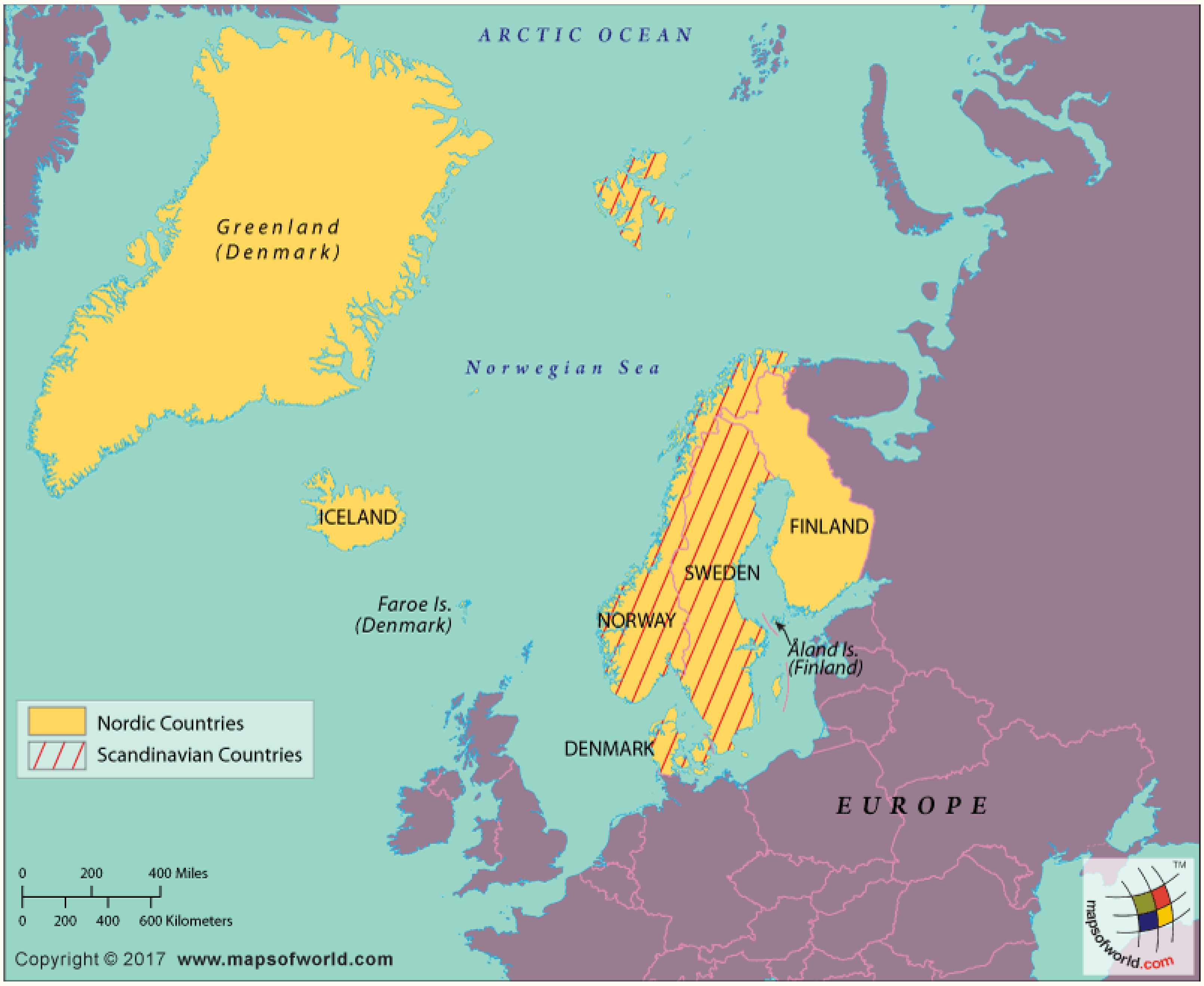
Trong tiếng Anh, bách phân vị là Centile, viết đầy đủ là Percentile. Chúng ta thường gặp từ percent (per-trên, cent-100, gọi là %, 1 USD = 100 cent). Do đó, trong Nghiên cứu khoa học thì bách phân vị sẽ được mặc định là 100% về khoảng giá trị để tiện cho việc diễn đạt.

Bách phân vị là một khoảng giá trị có tần số tăng dần (tần số tích lũy) sau khi xử lý 1 dãy số liệu có thứ tự tăng dần. Bách phân vị được thể hiện qua biểu đồ tần số tích lũy với trục tung là % (0-100% được quy đổi từ tần số tích lũy) và trục hoành là dãy giá trị của các số hạng được sắp xếp tăng dần.

Ví dụ, nếu chúng ta xem xét trường hợp bất bình đẳng về thu nhập từ lao động tương đối thấp (ở Scandinavia), được trình bày trong Bảng 7.1, với 20% tiền lương thuộc về 10% người lao động được trả tốt nhất, chúng ta cũng thấy 1% cao nhất thường chiếm 5% tổng tiền lương. Điều này có nghĩa là 1% những người có thu nhập cao nhất kiếm được trung bình gấp 5 lần mức lương trung bình, hoặc 10.000 euro mỗi tháng, trong một xã hội mà mức lương trung bình là 2.000 euro mỗi tháng. Nói cách khác, 10% được trả lương cao nhất kiếm được

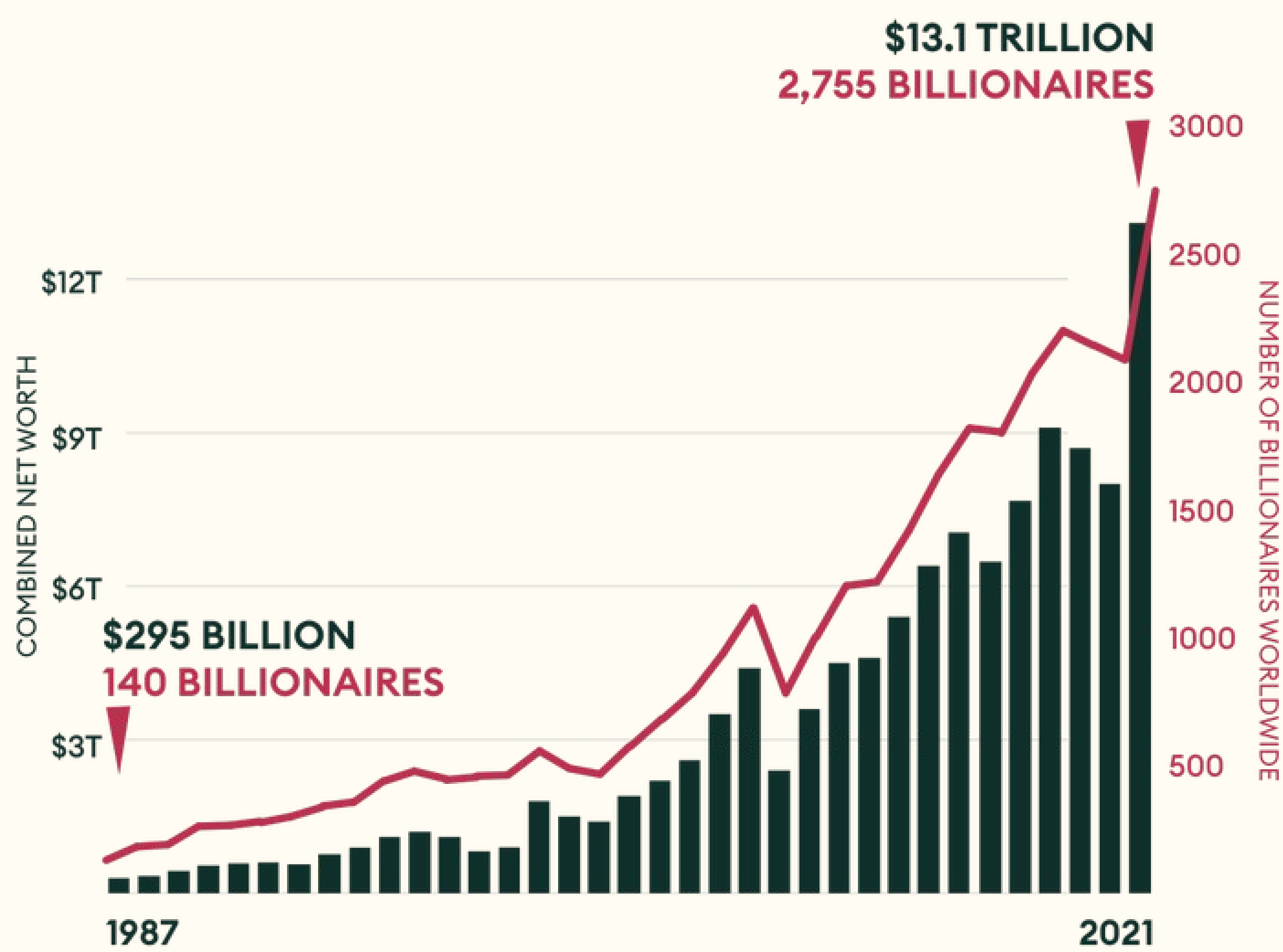
trung bình 4.000 euro một tháng, nhưng trong nhóm đó, 1% hàng đầu kiếm được trung bình 10.000 euro một tháng (và 9% tiếp theo kiếm được trung bình 3.330 euro một tháng). Nếu chúng ta chia nhỏ điều này hơn nữa và nhìn vào phần nghìn (0,1% được trả lương cao nhất) ở nhóm hàng đầu, chúng tôi thấy các cá nhân kiếm được hàng chục nghìn euro một tháng và một số ít kiếm được hàng trăm nghìn, ngay cả ở các nước Scandinavi ở những năm 1970 và 1980. Tất nhiên sẽ không có nhiều người như vậy, vì vậy trọng số của họ trong tổng số tiền lương sẽ tương đối nhỏ.

Vì vậy, để đánh giá sự bất bình đẳng của một xã hội, việc quan sát một số cá nhân có thu nhập rất cao là chưa đủ. Ví dụ, để nói “thang thu nhập tăng từ 1 đến 10” hoặc thậm chí “1 đến 100” không thực sự cho chúng ta biết nhiều. Chúng ta cũng cần biết có bao nhiêu người kiếm được thu nhập ở mỗi cấp độ. Tỷ lệ thu nhập (hoặc của cải) ở mức cao nhất hoặc trung bình là một chỉ số hữu ích để đánh giá mức độ bất bình đẳng của một xã hội, bởi vì nó không chỉ phản ánh sự tồn tại của thu nhập cực cao hoặc vận may cực kỳ lớn mà còn phản ánh số lượng cá nhân được hưởng. phần thưởng như vậy.



Nhóm đầu là một nhóm đặc biệt thú vị để nghiên cứu trong bối cảnh điều tra lịch sử của tôi. Mặc dù nó chiếm (theo định nghĩa) là một thiểu số rất nhỏ của dân số, nhưng nó vẫn lớn hơn nhiều so với những nhóm gồm vài chục hoặc hàng trăm cá nhân mà đôi khi người ta chú ý đến (chẳng hạn như “200 gia đình” của Pháp, được sử dụng rộng rãi trong những năm giữa cuộc chiến cho 200 cổ đông lớn nhất của Banque de France, hoặc “400 người Mỹ giàu

nhất” hoặc bảng xếp hạng tương tự do các tạp chí như Forbes thiết lập). Ở một đất nước có gần 65 triệu dân như Pháp vào năm 2013, trong đó khoảng 50 triệu người là trưởng thành, nhóm dân số cao nhất bao gồm khoảng 500.000 người. Ở một đất nước có 320 triệu người như Hoa Kỳ, trong đó 260 triệu người là trưởng thành, nhóm hàng đầu bao gồm 2,6 triệu người. Đây là những nhóm khá lớn về số lượng, những người chắc chắn sẽ nổi bật trong xã hội, đặc biệt là khi các cá nhân trong họ có xu hướng sống ở cùng một thành phố và thậm chí tụ tập trong cùng một khu vực. Ở mọi quốc gia, tầng lớp thượng lưu chiếm một vị trí nổi bật trong bối cảnh xã hội chứ không chỉ trong phân phối thu nhập.



Sự gia tăng tài sản của các tỷ phú thế giới

Vì vậy, trong mọi xã hội, cho dù Pháp vào năm 1789 (khi 1–2% dân số thuộc về tầng lớp quý tộc) hay Hoa Kỳ vào năm 2011 (khi phong trào Chiếm Phố Wall nhắm mục tiêu chỉ trích vào 1% dân số giàu nhất), top đầu là một nhóm đủ lớn để gây ảnh hưởng đáng kể đến cả bối cảnh xã hội và trật tự chính trị - kinh tế.

Điều này cho thấy lý do tại sao deciles và centiles rất thú vị để nghiên cứu. Làm thế nào người ta có thể hy vọng so sánh sự bất bình đẳng trong các xã hội khác nhau như Pháp vào năm 1789 và Hoa Kỳ vào năm 2011 ngoài việc kiểm tra cẩn thận deciles và centiles và ước tính tỷ lệ của cải và thu nhập quốc gia cho mỗi xã hội? Để chắc chắn, thủ tục này sẽ không cho phép chúng tôi loại bỏ mọi vấn đề hoặc giải quyết mọi câu hỏi, nhưng ít nhất nó sẽ cho phép chúng tôi nói điều gì đó — và điều đó tốt hơn nhiều so với việc không thể nói bất cứ điều gì. Do đó, chúng tôi có thể cố gắng xác định xem “1%” có nhiều quyền lực hơn dưới thời Louis XVI hay dưới thời George Bush và Barack Obama hay không.

Để quay lại một chút về phong trào Chiếm Phố Wall, những gì nó cho thấy là việc sử dụng một thuật ngữ phổ biến, và cụ thể là khái niệm "nhóm đầu", mặc dù thoạt nhìn có vẻ hơi trừu tượng, nhưng có thể hữu ích trong tiết lộ sự tăng trưởng ngoạn mục của bất bình đẳng và do đó có thể đóng vai trò như một công cụ hữu ích để giải thích và phản biện xã hội. Ngay cả các phong trào xã hội quần chúng cũng có thể sử dụng một công cụ như vậy để phát triển các chủ đề khác thường, chẳng hạn như "Chúng tôi là 99%!" Điều này có vẻ đáng ngạc nhiên ngay từ cái nhìn đầu tiên, cho đến khi chúng ta nhớ tiêu đề của cuốn sách nhỏ nổi tiếng mà Abbé Sieyès xuất bản vào tháng 1 năm 1789 "Giai cấp thứ ba là ai?"

Occupy Wall Street (Hãy chiếm lấy Phố Wall) là một cuộc biểu tình bắt đầu diễn ra ngày 17 tháng 9 năm 2011 tại Thành phố New York. Nhóm chống chủ nghĩa tiêu thụ Adbusters Canada ban đầu kêu gọi phản đối và lấy cảm hứng từ phong trào Mùa xuân Ả Rập, đặc biệt là các cuộc biểu tình tại Quảng trường Tahrir ở Cairo, bắt đầu cuộc Cách mạng Ai Cập 2011.



Mục đích của cuộc biểu tình là để bắt đầu chiếm đóng lâu dài Phố Wall, khu tài chính của Thành phố New York, lên án giới ngân hàng, thủ phạm của cuộc khủng hoảng tài chính

2008. Phong trào đã kêu gọi 20.000 người đến tập hợp, tràn ngập khu vực Hạ Manhattan vào ngày 17 tháng 9 năm 2011.

Hàng nghìn người biểu tình hàng ngày tại khu phố thương mại của New York. Những người biểu tình có mặt đông đảo trên quảng trường Liberty Plaza. Người biểu tình Mỹ không đòi dân chủ, mà yêu cầu nhiều công bằng xã hội hơn. Đối tượng phản đối của họ là sự hung hãn và tham lam của giới tài chính, ảnh hưởng của giới tài chính lên nền chính trị Hoa Kỳ, ảnh hưởng của tiền và các tập đoàn đối với nền dân chủ, và một tác động trở lại về pháp lý và chính trị cho cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Những người tổ chức có ý định chiếm đóng Phố Wall kéo dài đến khi yêu cầu của họ đạt được. Trên các biểu ngữ, có thể đọc thấy hàng chữ: “Tất cả các chủ ngân hàng đều là phát xít”.



Tôi cũng nên làm rõ phân cấp (và do đó phân chia theo xu hướng và phân vị) của thu nhập không giống như thứ bậc của sự giàu có. 10% cao nhất hoặc 50% thấp nhất trong phân phối thu nhập lao động không phải là những người tạo thành 10% cao nhất hoặc 50% thấp nhất trong phân phối của cải. “1%” kiếm được nhiều nhất không giống như “1%” người sở hữu nhiều nhất. Phân vị và phân cấp được định nghĩa riêng biệt cho thu nhập từ lao động, quyền sở hữu vốn và tổng thu nhập (từ cả lao động và vốn), là tổng hợp của hai chiều đầu tiên và do đó xác định một hệ thống phân cấp xã hội tổng hợp. Điều cần thiết là phải rõ ràng về hệ thống phân cấp nào đang đề cập đến. Trong các xã hội truyền thống, mối tương quan giữa

hai chiều này thường là tiêu cực (bởi vì những người có tài sản lớn không làm việc và do đó nằm ở dưới cùng của hệ thống phân cấp thu nhập lao động). Trong xã hội hiện đại, mối tương quan nói chung là tích cực nhưng không bao giờ hoàn hảo (hệ số tương quan luôn nhỏ hơn một). Ví dụ, nhiều người thuộc tầng lớp trên về thu nhập lao động nhưng lại thuộc tầng lớp thấp về mức độ giàu có, và ngược lại. Chất lượng xã hội không có tính đa chiều, giống như xung đột chính trị.

Cuối cùng, lưu ý phân phối thu nhập và của cải được mô tả trong Bảng 7.1–3 và được phân tích trong chương này và các chương tiếp theo trong mọi trường hợp đều là phân phối "chính", nghĩa là trước thuế. Tùy thuộc vào việc hệ thống thuế (và các dịch vụ công cộng và các khoản thanh toán mà nó tài trợ) là "lũy tiến" hay "lũy thoái" (có nghĩa là hệ thống thuế này nặng hơn hay ít hơn đối với các nhóm khác nhau tùy thuộc vào việc họ có thu nhập cao hay thấp hoặc phân chia tài sản), phân phối sau thuế có thể mang tính bình quân nhiều hơn hoặc ít hơn so với phân phối trước thuế. Tôi sẽ quay lại vấn đề này trong Phần Bốn, cùng với nhiều câu hỏi khác liên quan đến phân phối lại. Ở giai đoạn này, chỉ cần xem xét việc phân phối trước thuế.

Bất bình đẳng đối với lao động: hợp lý?

Trở lại câu hỏi về các cấp độ của bất bình đẳng: Bất bình đẳng về thu nhập từ lao động ở mức độ nào là vừa phải, hợp lý, hoặc thậm chí không còn là vấn đề ngày nay? Đúng là bất bình đẳng về lao động luôn nhỏ hơn nhiều so với bất bình đẳng về vốn. Tuy nhiên, sẽ là hoàn toàn sai lầm nếu bỏ qua chúng, thứ nhất vì thu nhập từ lao động thường chiếm 2/3 đến 3/4 thu nhập quốc dân, và thứ hai vì có sự khác biệt khá lớn giữa các quốc gia trong việc phân phối thu nhập từ lao động, cho thấy các chính sách công và sự khác biệt giữa các quốc gia có thể gây ra những hậu quả lớn đối với những bất bình đẳng này và đối với điều kiện sống của một số lượng lớn người dân.

Ở những quốc gia nơi thu nhập từ lao động được phân bổ đồng đều nhất, chẳng hạn như các nước Scandinavia từ năm 1970 đến 1990, 10% những người có thu nhập cao nhất nhận được khoảng 20% tổng tiền lương và 50% dưới cùng là khoảng 35%. Ở các quốc gia nơi bất bình đẳng về tiền lương là trung bình, bao gồm hầu hết các quốc gia thuộc EU (chẳng hạn như Pháp và Đức) ngày nay, nhóm đầu tiên chiếm 25–30% tổng tiền lương và nhóm thứ hai khoảng 30%. Và ở những quốc gia bất bình đẳng nhất, chẳng hạn như Hoa Kỳ vào đầu những năm 2010 (nơi mà sau này sẽ xuất hiện, thu nhập từ lao động được phân bổ không đồng đều như đã từng được quan sát ở bất kỳ đâu), nhóm đầu chiếm 35% tổng số, trong khi nửa dưới chỉ nhận được 25%. Nói cách khác, trạng thái cân bằng giữa hai nhóm gần như bị đảo ngược hoàn toàn. Ở các quốc gia bình đẳng nhất, 50% dưới cùng nhận được gần gấp đôi tổng thu nhập so với 10% hàng đầu (mà một số người sẽ nói là vẫn còn quá ít, vì nhóm này trước đây lớn gấp 5 lần nhóm sau), trong khi phần lớn các quốc gia theo chủ nghĩa độc tài mà 50%

dưới cùng nhận được ít hơn 1/3 so với nhóm đầu. Nếu sự tập trung ngày càng tăng của thu nhập từ lao động đã được quan sát thấy ở Hoa Kỳ trong vài thập kỷ qua tiếp tục được duy trì, thì 50% dưới cùng có thể kiếm được tổng mức thù lao chỉ bằng 1/2 so với 10% hàng đầu vào năm 2030 (xem Bảng 7.1) Rõ ràng là không có gì chắc chắn điều này trên thực tế sẽ tiếp tục, nhưng điểm minh họa cho thực tế là những thay đổi gần đây trong phân phối thu nhập hoàn toàn không gây đau đớn.

Nói một cách cụ thể, nếu mức lương trung bình là 2.000 euro một tháng, thì phân phối theo chủ nghĩa bình quân (Scandinavia) tương ứng với 4.000 euro một tháng cho 10% người có thu nhập cao (và 10.000 cho 1% cao nhất), 2.250 một tháng cho 40% ở giữa, và 1.400 một tháng đối với 50% dưới cùng, nơi mà sự phân bổ theo chủ nghĩa bất bình đẳng hơn (Hoa Kỳ) tương ứng với hệ thống phân cấp dốc hơn rõ rệt: 7.000 euro một tháng cho 10% ở trên (và 24.000 cho 1% cao nhất), 2.000 cho 40% ở giữa và chỉ 1.000 đối với 50% dưới cùng.

Đối với một nửa dân số ít được yêu thích nhất, sự khác biệt giữa hai phân phối thu nhập do đó không đáng kể: nếu một người kiếm được 1.400 euro một tháng thay vì 1.000 - 40% thu nhập bổ sung - ngay cả khi bỏ thuế, hậu quả với cuộc sống về các lựa chọn, nhà ở, cơ hội đi nghỉ, và tiền để chi tiêu cho các dự án, con cái, v.v. là đáng kể. Hơn nữa, ở hầu hết các quốc gia, trên thực tế, phụ nữ chiếm đại diện đáng kể trong 50% những người có thu nhập thấp nhất, do đó sự khác biệt lớn giữa các quốc gia phản ánh phần nào sự khác biệt về chênh lệch lương giữa nam và nữ, ở Bắc Âu nhỏ hơn so với những nơi khác.

Khoảng cách giữa hai mức phân bổ cũng rất đáng kể đối với nhóm có thu nhập cao nhất: một người cả đời kiếm được 7.000 euro một tháng thay vì 4.000 (hoặc thậm chí tốt hơn là 24.000 thay vì 10.000), sẽ không chi tiền cho những thứ tương tự và sẽ có quyền lực lớn hơn không chỉ đối với những gì họ mua mà còn với những người khác: ví dụ, người này có thể thuê những người được trả lương thấp hơn để phục vụ nhu cầu của họ. Nếu xu hướng quan sát được ở Hoa Kỳ tiếp tục, thì đến năm 2030, 10% những người có thu nhập cao nhất sẽ kiếm được 9.000 euro một tháng (và 1% hàng đầu, 34.000 euro), 40% ở giữa sẽ kiếm được 1.750 và 50% dưới cùng chỉ 800 một tháng. Do đó, 10% hàng đầu có thể sử dụng một phần nhỏ thu nhập của họ để thuê nhiều người trong số 50% thấp nhất làm người giúp việc.

Do đó, rõ ràng, cùng một mức lương trung bình tương ứng với sự phân bổ thu nhập từ lao động rất khác nhau, điều này có thể dẫn đến thực tế xã hội và kinh tế rất khác nhau cho các nhóm xã hội. Trong một số trường hợp, những bất bình đẳng này có thể làm phát sinh tình trạng hỗn tạp. Do đó, điều quan trọng là phải hiểu các lực lượng kinh tế, xã hội và chính trị quyết định mức độ bất bình đẳng thu nhập lao động trong các xã hội khác nhau.

Bất bình đẳng với vốn: cực đoan

Dù bất bình đẳng với thu nhập từ lao động đôi khi được nhìn nhận - không chính xác - như bất bình đẳng vừa phải không còn dẫn đến xung đột, điều này phần lớn là hệ quả của việc so sánh với việc phân bổ quyền sở hữu vốn - cực kỳ bất bình đẳng ở khắp mọi nơi (xem Bảng 7.2).

Trong những xã hội mà sự giàu có được phân bổ đồng đều nhất (một lần nữa, các nước Scandinavia trong những năm 1970 và 1980), 10% người giàu nhất sở hữu khoảng 50% của cải quốc gia hoặc thậm chí hơn một chút, ở khoảng từ 50 đến 60%. Hiện tại, vào đầu những năm 2010, 10% người giàu nhất sở hữu khoảng 60% tài sản quốc gia ở hầu hết các nước thuộc khối EU và đặc biệt là ở Pháp, Đức, Anh và Ý.

Thực tế nổi bật nhất chắc chắn là trong tất cả các xã hội này, một nửa dân số hầu như không sở hữu gì: 50% nghèo nhất luôn sở hữu ít hơn 10% của cải quốc gia, và nói chung là dưới 5%. Ở Pháp, theo dữ liệu mới nhất hiện có (cho năm 2010–2011), 10% giàu nhất chiếm 62% tổng tài sản, trong khi 50% nghèo nhất chỉ sở hữu 4%. Tại Hoa Kỳ, cuộc khảo sát gần đây nhất của Cục Dự trữ Liên bang, diễn ra cùng năm, chỉ ra những người thuộc nhóm hàng đầu sở hữu 72% tài sản của nước Mỹ, trong khi nửa dưới chỉ chiếm 2%. Tuy nhiên, lưu ý nguồn này, giống như hầu hết các cuộc khảo sát trong đó sự giàu có được tự báo cáo, đánh giá thấp vận may lớn nhất. Như đã lưu ý, điều quan trọng cần nói thêm là chúng tôi nhận thấy sự tập trung của cải giống nhau trong mỗi nhóm tuổi.

Cuối cùng, bất bình đẳng về của cải ở các quốc gia bình đẳng nhất (chẳng hạn như các nước Scandinavia trong những năm 1970 và 1980) dường như lớn hơn đáng kể so với bất bình đẳng về tiền lương ở các quốc gia bất bình đẳng nhất về tiền lương (chẳng hạn như Hoa Kỳ vào đầu những năm 2010: xem Bảng 7.1 và 7.2). Theo hiểu biết của tôi, chưa từng tồn tại xã hội nào mà quyền sở hữu vốn có thể được mô tả một cách hợp lý là bất bình đẳng “nhẹ”, theo ý tôi muốn nói là một sự phân phối trong đó một nửa xã hội nghèo nhất sẽ sở hữu một phần đáng kể (ví dụ, 1/5 đến 1/4) tổng tài sản. Tuy nhiên, lạc quan không bị cấm, vì vậy tôi đã chỉ ra trong Bảng 7.2 một ví dụ ảo về sự phân phối của cải có thể xảy ra trong đó bất bình đẳng sẽ là “thấp” hoặc ở bất kỳ tỷ lệ nào thấp hơn ở Scandinavia (ở đó là “trung bình”), Châu Âu (“trung bình đến cao”) hoặc Hoa Kỳ (“cao”). Tất nhiên, làm thế nào người ta có thể tiến hành thiết lập một “xã hội lý tưởng” như vậy — với điều kiện là sự bất bình đẳng về giàu nghèo thực sự là một mục tiêu đáng mơ ước — vẫn còn phải xem (tôi sẽ trở lại câu hỏi trọng tâm này trong Phần Bốn).

Như trong trường hợp bất bình đẳng về tiền lương, điều quan trọng là phải hiểu chính xác ý nghĩa của những con số giàu có này. Hãy tưởng tượng một xã hội trong đó tài sản ròng trung bình là 200.000 euro cho mỗi người lớn, tương đương với trường hợp ngày nay ở các nước châu Âu giàu nhất. Như đã lưu ý trong Phần Hai, khối tài sản tư nhân này có thể được chia thành hai phần gần bằng nhau: bất động sản, mặt khác là tài sản tài chính và tài sản

kinh doanh (bao gồm tiền gửi ngân hàng, kế hoạch tiết kiệm, danh mục đầu tư cổ phiếu và trái phiếu, bảo hiểm nhân thọ, quỹ hưu trí, v.v., các khoản nợ). Tất nhiên đây là những con số trung bình, và có sự khác biệt lớn giữa các quốc gia và khác biệt rất lớn giữa các cá nhân.

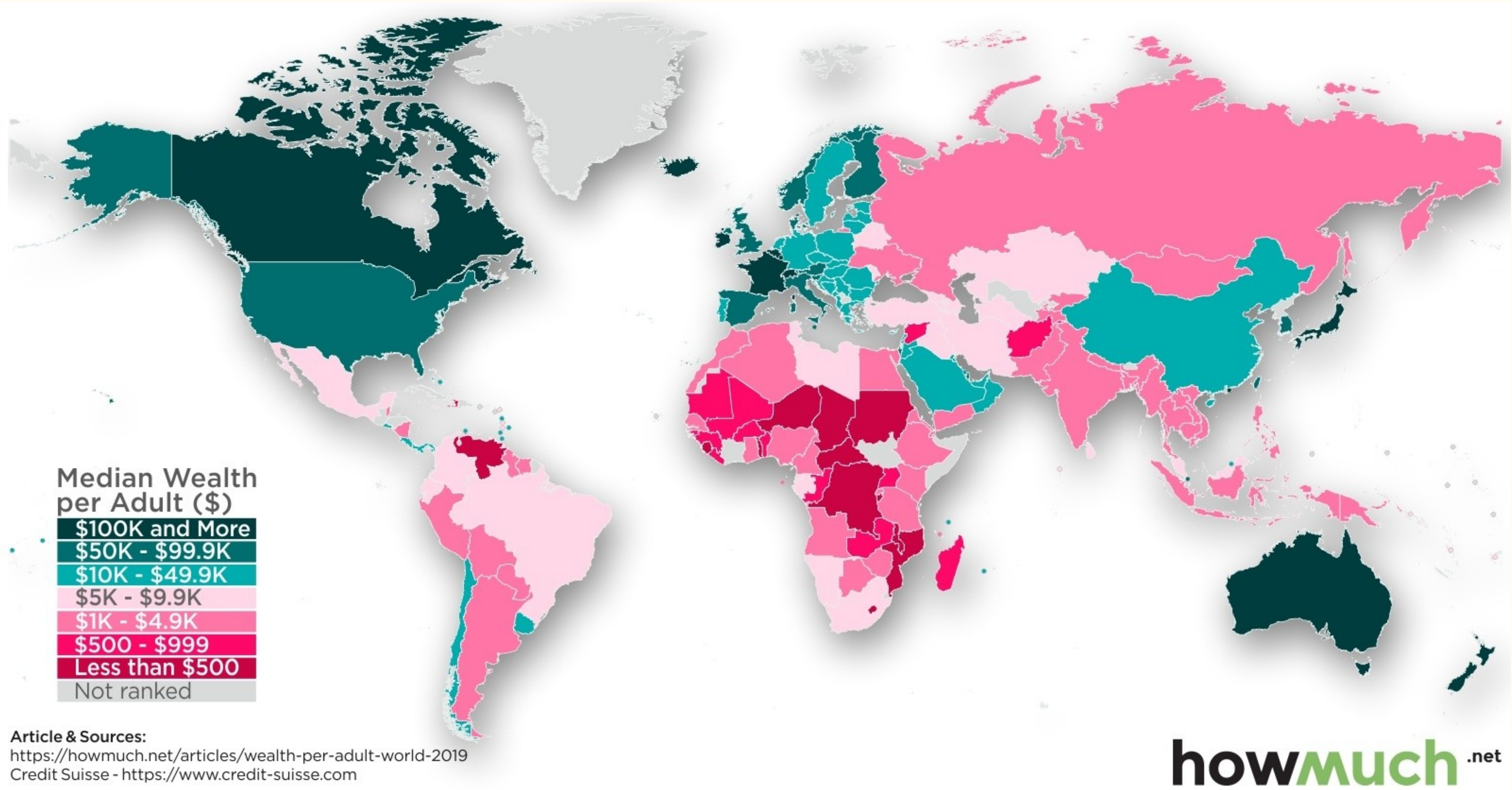
Nếu 50% người nghèo nhất sở hữu 5% tổng tài sản, thì theo định nghĩa, mỗi thành viên của nhóm đó sở hữu trung bình tương đương với 10% của cải cá nhân trung bình của toàn xã hội nói chung. Trong ví dụ ở đoạn trước, mỗi người trong số 50% nghèo nhất sở hữu trung bình tài sản ròng là 20.000 euro. Đây không phải là không có gì, nhưng nó là rất ít so với sự giàu có của phần còn lại trong xã hội.

Cụ thể, trong một xã hội như vậy, một nửa dân số nghèo nhất nói chung sẽ bao gồm một số lượng lớn người — thường là 1/4 dân số — không có gì cả hoặc chỉ vài nghìn euro.

Thật vậy, một số lượng người không đủ tiêu chuẩn — có lẽ từ 1/20 đến 1/10 dân số — sẽ có tài sản ròng hơi âm (nợ của họ vượt quá tài sản). Những người khác sẽ sở hữu số tài sản nhỏ lên đến khoảng 60.000 hoặc 70.000 euro hoặc có thể hơn một chút. Một loạt các tình huống, bao gồm sự tồn tại của một số lượng lớn những người có tài sản rất gần bằng 0 tuyệt đối, dẫn đến tài sản trung bình khoảng 20.000 euro cho một nửa dân số nghèo nhất. Một số trong nhóm này có thể sở hữu bất động sản vẫn còn mắc nợ nhiều, trong khi những người khác có thể sở hữu những khoản tiết kiệm rất nhỏ. Tuy nhiên, hầu hết là những người đi thuê nhà mà của cải duy nhất bao gồm vài nghìn euro tiền tiết kiệm trong tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm. Nếu chúng ta tính cả hàng hóa lâu bền như ô tô, đồ nội thất, đồ gia dụng và những thứ tương tự vào của cải, thì tài sản trung bình của 50% nghèo nhất sẽ tăng lên không quá 30.000 hoặc 40.000 euro.

Đối với một nửa dân số này, các khái niệm về sự giàu có và vốn là tương đối trừu tượng. Đối với hàng triệu người, "sự giàu có" chỉ bằng vài tuần tiền lương trong tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm lãi suất thấp, một chiếc ô tô và một vài món đồ nội thất. Thực tế không thể tránh khỏi là: sự giàu có tập trung đến mức một bộ phận lớn trong xã hội hầu như không nhận thức được sự tồn tại của nó, đến nỗi một số người tưởng tượng nó thuộc về những thực thể siêu thực hoặc bí ẩn. Đó là lý do tại sao việc nghiên cứu vốn và sự phân bố của nó một cách bài bản, có hệ thống là vô cùng cần thiết.

Ở đầu kia của thang đo, 10% giàu nhất sở hữu 60% tổng tài sản. Do đó, mỗi thành viên của nhóm này sở hữu trung bình 6 lần tài sản trung bình của xã hội được đề cập. Trong ví dụ, với tài sản trung bình 200.000 euro cho mỗi người trưởng thành, mỗi người trong số 10% giàu nhất do đó sở hữu trung bình tương đương 1,2 triệu euro.



Thu nhập của người trưởng thành trên thế giới năm 2019

Bản thân phân đoạn trên của phân bổ tài sản là cực kỳ bất bình đẳng, thậm chí còn nhiều hơn so với phân đoạn trên phân phối tiền lương. Khi tầng lớp thượng lưu chiếm khoảng 60% tổng tài sản, như trường hợp của hầu hết các nước EU ngày nay, tỷ trọng của nhóm trung lưu khoảng 25% và 9% dân số tiếp theo là khoảng 15%. Do đó, các thành viên của nhóm thứ nhất giàu hơn trung bình 25 lần so với các thành viên trung bình trong xã hội, trong khi các thành viên của nhóm thứ hai chỉ giàu hơn 4 lần. Cụ thể, trong ví dụ, tài sản trung bình của 10% hàng đầu là 1,2 triệu euro mỗi người, với 5 triệu euro mỗi người cho 1% giàu nhất và ít hơn 800.000 mỗi người cho 9% tiếp theo.

Ngoài ra, thành phần tài sản rất khác nhau trong nhóm này. Gần như tất cả mọi người trong nhóm đầu đều sở hữu nhà riêng, nhưng tầm quan trọng của bất động sản giảm mạnh khi một người tăng cao hơn trong hệ thống phân cấp giàu có. Trong nhóm “9%”, vào khoảng 1 triệu euro, bất động sản chiếm một nửa tổng tài sản và với một số cá nhân là hơn 3/4. Ngược lại, ở 1% giàu nhất, tài sản tài chính và kinh doanh rõ ràng chiếm ưu thế hơn bất động sản. Nói cách khác, cổ phần của công ty hoặc công ty hợp danh gần như là tổng thể của những vận may lớn nhất. Từ 2 đến 5 triệu euro, thị phần bất động sản ít hơn 1/3; trên 5 triệu euro, nó giảm xuống dưới 20%; trên 10 triệu euro, nó thấp hơn 10% và tài sản chủ yếu bao gồm cổ phiếu. Nhà ở là khoản đầu tư ưa thích của tầng lớp trung lưu và khá giả, nhưng sự giàu có thực sự luôn chủ yếu bao gồm các tài sản tài chính và kinh doanh.

Giữa 50% nghèo nhất (những người sở hữu 5% tổng tài sản, hoặc trung bình 20.000 euro mỗi người trong ví dụ) và 10% giàu nhất (những người sở hữu 60% tổng tài sản, hoặc trung bình

mỗi người là 1,2 triệu euro) là 40% trung bình: "tầng lớp trung lưu" này sở hữu 35% tổng tài sản quốc gia, có nghĩa là tài sản ròng trung bình của họ khá gần với mức trung bình của toàn xã hội — ví dụ, nó đạt chính xác 175.000 euro cho mỗi người lớn. Trong nhóm rộng lớn này, nơi tài sản cá nhân dao động từ 100.000 euro đến hơn 400.000 euro, vai trò quan trọng thường thuộc về quyền sở hữu một nơi cư trú chính và cách thức mua và trả cho nó. Đôi khi, ngoài một ngôi nhà, còn có một khoản tiết kiệm đáng kể. Ví dụ, một khoản vốn ròng 200.000 euro có thể bao gồm một ngôi nhà trị giá 250.000 euro, từ đó khoản dư nợ thế chấp 100.000 euro phải được khấu trừ, cùng với khoản tiết kiệm 50.000 euro đầu tư vào hợp đồng bảo hiểm nhân thọ hoặc tài khoản tiết kiệm hưu trí. Khi khoản thế chấp được trả hết, tài sản ròng trong trường hợp này sẽ tăng lên 300.000 euro, hoặc thậm chí nhiều hơn nếu tài khoản tiết kiệm tăng lên trong thời gian đó. Đây là quỹ đạo điển hình của tầng lớp trung lưu trong hệ thống phân cấp tài sản, những người giàu hơn 50% người nghèo nhất (những người thực tế không có gì) nhưng lại nghèo hơn 10% giàu nhất (những người sở hữu nhiều hơn).

Sự thay đổi lớn: Tầng lớp trung lưu

Không nhầm lẫn: sự phát triển của "tầng lớp trung lưu thực sự" là sự chuyển đổi cơ cấu chính của việc phân phối của cải ở các nước phát triển trong thế kỷ 20.

Ngược dòng thời gian một thế kỷ, đến thập niên 1900–1910: ở tất cả các nước Châu Âu, mức độ tập trung vốn khi đó còn cực đoan hơn nhiều so với hiện nay. Điều quan trọng cần ghi nhớ là cấp độ được chỉ ra trong Bảng 7.2. Trong thời kỳ này ở Pháp, Anh và Thụy Điển, cũng như ở tất cả các quốc gia khác mà chúng tôi có dữ liệu, 10% giàu nhất sở hữu hầu như toàn bộ tài sản quốc gia: tỷ lệ sở hữu của tầng lớp thượng lưu đạt 90%. Chỉ riêng 1% giàu nhất đã sở hữu hơn 50% tổng tài sản. Tỷ lệ trung bình trên vượt quá 60% ở một số quốc gia đặc biệt bất bình đẳng, chẳng hạn như Anh. Mặt khác, 40% nhóm giữa chỉ sở hữu hơn 5% tài sản quốc gia (từ 5 đến 10% tùy thuộc vào quốc gia), 50% nghèo nhất, những người lúc đó sở hữu dưới 5%.

Nói cách khác, không có tầng lớp trung lưu theo nghĩa cụ thể mà 40% phân bổ tài sản cho nhóm giữa gần như nghèo bằng 50% dưới cùng. Phần lớn mọi người hầu như không sở hữu gì, trong khi phần tài sản trong xã hội thuộc về thiểu số. Đường cong phân phối là liên tục, giống như ở tất cả các xã hội, nhưng độ dốc của nó lớn hơn trong vùng lân cận của nhóm đầu, do đó đã có sự chuyển đổi đột ngột từ thế giới của 90% nghèo nhất (có các thành viên có khối tài sản trị giá nhiều nhất là vài chục nghìn euro tính theo đơn vị tiền tệ ngày nay) cho 10% người giàu nhất, mà các thành viên sở hữu số tiền tương đương vài triệu euro hoặc thậm chí hàng chục triệu euro.

Sự xuất hiện của một tầng lớp trung lưu là một đổi mới lịch sử quan trọng, dù mong manh, và sẽ là một sai lầm nghiêm trọng nếu đánh giá thấp nó. Để chắc chắn, thật hấp dẫn để

nhấn mạnh vào thực tế là ngày nay sự giàu có vẫn còn cực kỳ tập trung: tầng lớp thượng lưu sở hữu 60% của cải châu Âu và hơn 70% ở Hoa Kỳ. Và một nửa dân số nghèo hơn, ngày nay cũng như trước đây, với chỉ 5% tổng tài sản vào năm 2010, cũng như năm 1910. Về cơ bản, tất cả những gì tầng lớp trung lưu cố gắng có được trong tay chỉ là một vài mảnh vụn: chỉ hơn một phần ba tài sản của châu Âu và chỉ bằng một phần tư ở Hoa Kỳ. Nhóm trung lưu này có số lượng thành viên nhiều gấp bốn lần so với nhóm cao nhất nhưng số tài sản chỉ bằng một nửa đến một phần ba. Thật hấp dẫn khi kết luận không có gì thực sự thay đổi: bất bình đẳng trong quyền sở hữu vốn vẫn ở mức độ cao (xem Bảng 7.2).

Không có điều nào trong số này là sai, và điều cần thiết là phải nhận thức được những điều này: sự giảm thiểu bất bình đẳng về giàu có trong lịch sử ít đáng kể hơn nhiều người vẫn tưởng. Hơn nữa, không có gì đảm bảo sự nén bất bình đẳng có giới hạn mà chúng ta đã thấy là không thể đảo ngược. Tuy nhiên, những mảnh vụn mà tầng lớp trung lưu thu thập được là rất quan trọng, và sẽ là sai lầm nếu đánh giá thấp ý nghĩa lịch sử của sự thay đổi. Một người có khối tài sản từ 200.000 đến 300.000 euro có thể không giàu nhưng còn lâu mới thiếu thốn, và hầu hết những người này không thích bị coi là nghèo. Hàng chục triệu cá nhân — 40% dân số đại diện cho một nhóm lớn, trung gian giữa người giàu và người nghèo — sở hữu tài sản riêng trị giá hàng trăm nghìn euro và họ chiếm 1/4 đến 1/3 của cải quốc gia: đây là một sự thay đổi của một số thời điểm. Về mặt lịch sử, đó là một cuộc chuyển đổi lớn, làm thay đổi sâu sắc bối cảnh xã hội và cấu trúc chính trị của xã hội, đồng thời giúp xác định lại các điều khoản về phân phối lẫn nhau. Do đó, điều cần thiết là phải hiểu tại sao nó xảy ra.

Sự gia tăng của tầng lớp trung lưu đi kèm với sự sụt giảm rất rõ rệt về tỷ trọng tài sản của tầng lớp thượng lưu, giảm hơn một nửa, từ hơn 50% ở châu Âu vào đầu thế kỷ 20 xuống còn khoảng 20 –25% vào cuối thế kỷ đó và đầu thế kỷ tiếp theo. Như chúng ta sẽ thấy, bài học của Vautrin phần nào đã mất hiệu lực, đó là số lượng vận may đủ lớn để cho phép một người sống thoải mái với tiền thuê nhà hàng năm đã giảm đáng kể: một Rastignac trẻ đầy tham vọng không thể sống tốt hơn bằng cách kết hôn với Mademoiselle Victorine thay vì học luật. Điều này là quan trọng về mặt lịch sử, bởi vì sự tập của cải ở châu Âu vào khoảng năm 1900 trên thực tế là đặc điểm của toàn bộ thế kỷ 19. Tất cả các nguồn có sẵn đều đồng ý những cấp độ này - 90% của cải thuộc tầng lớp cao nhất và ít nhất là 50% - cũng là đặc điểm của các xã hội nông thôn truyền thống, cho dù ở Ancien Régime Pháp hay Anh thế kỷ 18. Sự tập trung tư bản như vậy trên thực tế là điều kiện cần thiết để các xã hội dựa trên sự giàu có được tích lũy và thừa kế, chẳng hạn như những xã hội được mô tả trong tiểu thuyết của Austen và Balzac, tồn tại và thịnh vượng. Do đó, một trong những mục tiêu chính của cuốn sách là tìm hiểu những điều kiện mà sự giàu có tập trung đó có thể xuất hiện, tồn tại, biến mất và có thể xuất hiện trở lại.

Bất bình đẳng về Tổng thu nhập: Hai thế giới

Cuối cùng, bây giờ chúng ta hãy chuyển sang bất bình đẳng về tổng thu nhập, tức là thu nhập từ cả lao động và vốn (xem Bảng 7.3). Không có gì ngạc nhiên khi mức độ bất bình đẳng về tổng thu nhập nằm giữa bất bình đẳng về thu nhập từ lao động và bất bình đẳng về quyền sở hữu vốn. Cũng cần lưu ý mức độ bất bình đẳng về tổng thu nhập gần với mức thu nhập từ lao động hơn là mức độ kém về vốn, điều này không có gì đáng ngạc nhiên, vì thu nhập từ lao động thường chiếm 2/3 đến 3/4 tổng thu nhập quốc dân. Cụ thể, nhóm cao nhất của hệ thống phân cấp thu nhập nhận được khoảng 25% thu nhập quốc dân trong các xã hội bình đẳng của Scandinavia trong những năm 1970 và 1980 (ở Đức và Pháp vào thời điểm đó là 30% và hiện nay là hơn 35%). Trong các xã hội bất bình đẳng hơn, nhóm hàng đầu chiếm tới 50% thu nhập quốc dân. Điều này đúng ở Pháp và Anh trong thời Ancien Régime cũng như Belle Époque và đúng ở Hoa Kỳ ngày nay.

Có thể hình dung những xã hội trong đó mức độ tập trung thu nhập lớn hơn nhiều không? Chắc là không. Ví dụ, nếu nhóm hàng đầu chiếm 90% sản lượng mỗi năm, một cuộc cách mạng sẽ có thể xảy ra, trừ khi có một số bộ máy đàn áp hiệu quả đặc biệt tồn tại để giữ nó khỏi xảy ra. Khi nói đến quyền sở hữu vốn, mức độ tập trung cao như vậy đã là một nguồn gốc của những căng thẳng chính trị mạnh mẽ, mà thường khó hòa giải với chế độ phổ thông đầu phiếu. Tuy nhiên, sự tập trung tư bản như vậy có thể tồn tại được nếu thu nhập từ vốn chỉ chiếm một phần nhỏ trong thu nhập quốc dân: có thể từ 1/4 đến 1/3, hoặc đôi khi hơn một chút, như trong thời Ancien Régime (đã tạo ra sự tập trung cực độ của cải). Nhưng nếu áp dụng cùng một mức độ bất bình đẳng đối với tổng thu nhập quốc dân, khó có thể tưởng tượng những người ở dưới cùng sẽ chấp nhận tình trạng này vĩnh viễn.

Điều đó nói rằng, không có căn cứ nào để khẳng định tầng lớp thượng lưu không bao giờ có thể đòi hỏi hơn 50% thu nhập quốc dân hoặc nền kinh tế của một quốc gia sẽ sụp đổ nếu vượt qua ngưỡng tượng trưng này. Trên thực tế, dữ liệu lịch sử hiện có còn lâu mới hoàn hảo, và không ngoa khi giới hạn tượng trưng này đã bị vượt quá. Cụ thể, có thể là dưới thời Ancien Régime, cho đến trước cuộc Cách mạng Pháp, nhóm đầu đã chiếm hơn 50% và thậm chí nhiều hơn 60% hoặc có thể hơn một chút so với thu nhập quốc dân. Nhìn chung, điều này có thể đã xảy ra trong các xã hội nông thôn truyền thống khác. Thật vậy, tình trạng bất bình đẳng cực đoan đó có bền vững hay không, không chỉ phụ thuộc vào hiệu quả của bộ máy đàn áp mà còn, và có lẽ chủ yếu, vào hiệu quả của bộ máy biện minh. Nếu sự bất bình đẳng được coi là hợp lý, vì chúng dường như là hệ quả của sự lựa chọn của người giàu để làm việc chăm chỉ hơn hoặc hiệu quả hơn người nghèo, hoặc vì việc ngăn cản người giàu kiếm được nhiều hơn chắc chắn sẽ gây hại cho những thành viên nghèo nhất trong xã hội, thì việc tập trung thu nhập lập nên những kỷ lục lịch sử mới là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Đó là lý do tại sao tôi chỉ ra trong Bảng 7.3 rằng Hoa Kỳ có thể lập kỷ lục mới vào khoảng năm

2030 nếu bất bình đẳng về thu nhập từ lao động — và ở mức độ thấp hơn bất bình đẳng về quyền sở hữu vốn — tiếp tục gia tăng như họ đã làm trong những lần gần đây. Nhóm đầu sẽ yêu cầu khoảng 60% thu nhập quốc dân, trong khi nửa dưới chỉ nhận được 15%.

Tôi muốn nhấn mạnh vào điểm này: vấn đề mấu chốt là sự biện minh của các bất bình đẳng chứ không phải là mức độ của chúng như vậy. Đó là lý do tại sao phân tích cấu trúc của bất đẳng thức là điều cần thiết. Về mặt này, thông điệp chính của Bảng 7.1–3 là có hai cách khác nhau để một xã hội đạt được sự phân bổ tổng thu nhập rất không đồng đều (khoảng 50% đối với nhóm đầu và 20% với nhóm giàu nhất).

Cách đầu tiên trong hai cách để đạt được sự bất bình đẳng cao như vậy là thông qua “xã hội siêu bình quân” (hay “xã hội của những người cho thuê”): một xã hội trong đó của cải được thừa kế là rất quan trọng và ở đó sự tập trung của cải đạt đến mức cực đoan (với nhóm thượng lưu sở hữu 90% tổng tài sản). Hệ thống phân cấp tổng thu nhập sau đó bị chi phối bởi thu nhập rất cao từ vốn, đặc biệt là vốn thừa kế. Đây là mô hình chúng ta thấy ở Ancien Régime Pháp và ở châu Âu trong thời kỳ Belle Époque, với toàn bộ các biến thể nhỏ. Chúng ta cần hiểu làm thế nào mà các cấu trúc sở hữu và bất bình đẳng như vậy lại xuất hiện và tồn tại và chúng thuộc về quá khứ ở mức độ nào — tất nhiên là trừ khi chúng cũng phù hợp với tương lai.

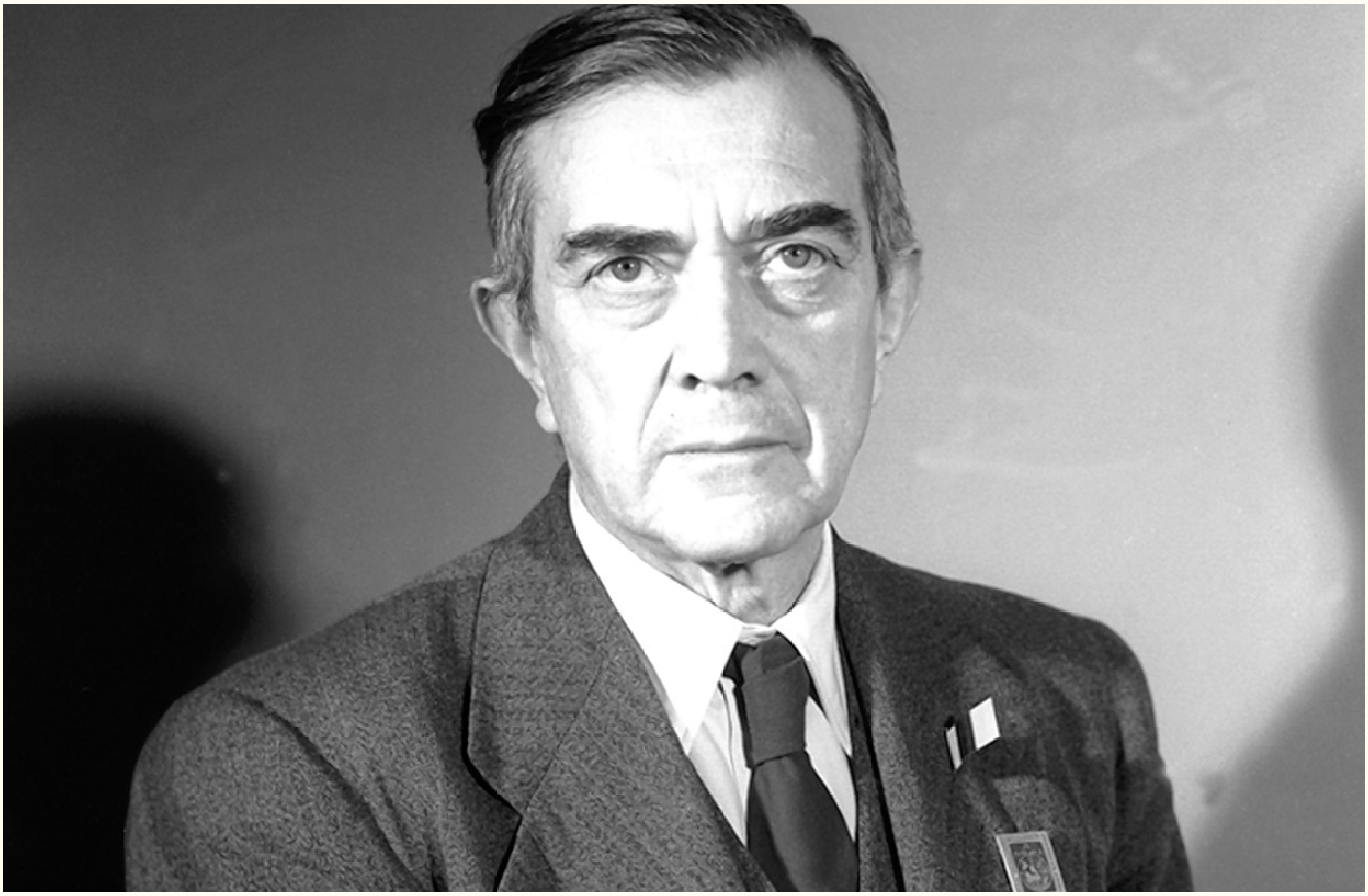
Cách thứ hai để đạt được sự bất bình đẳng cao như vậy là tương đối mới. Nó phần lớn được tạo ra bởi Hoa Kỳ trong vài thập kỷ qua. Ở đây chúng ta thấy mức độ bất bình đẳng về tổng thu nhập rất cao có thể là kết quả của một “xã hội siêu dân chủ” (hoặc ở mức độ nào đó một xã hội mà những người ở cấp cao nhất thích mô tả là siêu dân chủ). Người ta cũng có thể gọi đây là “xã hội của những siêu sao” (hoặc có lẽ là “những người quản lý siêu hạng”, một đặc điểm hơi khác). Nói cách khác, đây là một xã hội rất bất bình đẳng, mà đỉnh cao của hệ thống phân cấp thu nhập bị chi phối bởi thu nhập rất cao từ lao động hơn là của cải thừa kế. Tôi muốn nói rõ ở giai đoạn này, tôi không đưa ra đánh giá về việc liệu một xã hội kiểu này có thực sự xứng đáng được coi là “siêu dân chủ” hay không. Không có gì ngạc nhiên khi những người chiến thắng trong một xã hội như vậy muốn mô tả thứ bậc xã hội theo cách này, và đôi khi họ thành công trong việc thuyết phục một số người thua cuộc. Tuy nhiên, đối với các mục đích hiện tại, siêu dân chủ không phải là một giả thuyết mà là một kết luận có thể có của phân tích — lưu ý kết luận ngược lại cũng có thể xảy ra. Tôi sẽ phân tích những gì tiếp theo sau sự gia tăng của bất bình đẳng thu nhập lao động ở Hoa Kỳ đã tuân theo logic “chế độ dân chủ” như thế nào (trong chừng mực có thể trả lời một câu hỏi quy chuẩn phức tạp như vậy).

Tại thời điểm này, sẽ đủ để lưu ý sự tương phản hoàn toàn mà tôi đã rút ra ở đây giữa hai loại xã hội siêu bình quân - xã hội của những người cho thuê và một xã hội của những người quản lý cấp cao - là ngây thơ và quá mức. Hai loại bất bình đẳng có thể cùng tồn tại: không

có lý do gì một người không thể vừa là người quản lý cấp cao vừa là người cho thuê — và thực tế là mức độ tập trung của cải hiện tại ở Hoa Kỳ cao hơn nhiều so với ở Châu Âu cho thấy điều này cũng có thể là trường hợp của Hoa Kỳ ngày nay. Và tất nhiên không có gì ngăn cản con cái của những người quản lý cấp cao trở thành những người cho thuê nhà. Trong thực tế, chúng tôi nhận thấy cả lôgic học đều hoạt động trong mọi xã hội. Tuy nhiên, có nhiều cách để đạt được mức độ bất bình đẳng tương tự, và điều chủ yếu đặc trưng cho Hoa Kỳ vào thời điểm hiện tại là mức độ bất bình đẳng kỷ lục về thu nhập từ lao động (có thể cao hơn bất kỳ xã hội nào khác vào bất kỳ thời điểm nào trong quá khứ, ở bất kỳ nơi nào trên thế giới, bao gồm cả các xã hội mà sự chênh lệch về kỹ năng là cực kỳ lớn) cùng với mức độ bất bình đẳng về giàu nghèo thấp hơn mức được quan sát thấy trong các xã hội truyền thống hoặc ở châu Âu trong giai đoạn 1900–1910. Do đó, điều cần thiết là phải hiểu các điều kiện mà mỗi trong số hai lôgic này có thể phát triển, đồng thời ghi nhớ chúng có thể bổ sung cho nhau trong thế kỷ tới và kết hợp các ảnh hưởng của chúng. Nếu điều này xảy ra, tương lai có thể chứa đựng một thế giới bất bình đẳng mới khắc nghiệt hơn bất kỳ thế giới nào trước đó.

Các vấn đề về chỉ số tổng hợp

Trước khi chuyển sang khảo sát từng quốc gia về diễn biến lịch sử của bất bình đẳng để trả lời các câu hỏi đặt ra ở trên, một số vấn đề phương pháp luận vẫn cần được thảo luận. Đặc biệt, các Bảng 7.1–3 bao gồm các chỉ dẫn về hệ số Gini của các phân bố khác nhau được xem xét. Hệ số Gini - được đặt theo tên của nhà thống kê người Ý Corrado Gini (1884–1965) - là một trong những chỉ số tổng hợp được sử dụng phổ biến hơn của bất bình đẳng, thường được tìm thấy trong các báo cáo chính thức và các cuộc tranh luận công khai. Theo cấu trúc, nó nằm trong khoảng từ 0 đến 1: bằng 0 trong trường hợp hoàn toàn bình đẳng và bằng 1 khi bất bình đẳng là tuyệt đối, tức là khi một nhóm rất nhỏ sở hữu tất cả các nguồn lực sẵn có.



Corrado Gini

Trên thực tế, hệ số Gini thay đổi từ khoảng 0,2 đến 0,4 trong các phân phối thu nhập lao động được quan sát trong các xã hội thực tế, từ 0,6 đến 0,9 cho các phân phối quan sát về sở hữu vốn và từ 0,3 đến 0,5 cho bất bình đẳng tổng thu nhập. Ở Scandinavia trong những năm 1970 và 1980, hệ số Gini của phân phối thu nhập lao động là 0,19, không xa so với mức bình đẳng tuyệt đối. Ngược lại, sự phân bổ của cải châu Âu thời kỳ Belle Époque thể hiện hệ số Gini là 0,85, không xa sự bất bình đẳng tuyệt đối.

Những hệ số này— và những hệ số khác, chẳng hạn như chỉ số Theil — đôi khi hữu ích, nhưng chúng gây ra nhiều vấn đề. Họ tuyên bố tóm tắt trong một chỉ số số duy nhất tất cả những gì mà một phân phối có thể cho chúng ta biết về sự bất bình đẳng— sự bất bình đẳng giữa phần dưới và phần giữa của hệ thống phân cấp cũng như giữa phần giữa và phần trên hoặc giữa phần trên và phần dưới. Điều này thoạt nhìn rất đơn giản và hấp dẫn nhưng không tránh khỏi phần nào sai lệch. Thật vậy, không thể tóm tắt một thực tế đa chiều bằng một chỉ số đơn chiều mà không đơn giản hóa quá mức các vấn đề và trộn lẫn những thứ không nên xử lý với nhau. Thực tế xã hội và ý nghĩa kinh tế và chính trị của sự bất bình đẳng rất khác nhau ở các mức độ khác nhau của sự phân phối, và điều quan trọng là phải phân tích những điều này một cách riêng biệt. Ngoài ra, hệ số Gini và các chỉ số tổng hợp khác có xu hướng nhầm lẫn giữa bất bình đẳng về lao động với bất bình đẳng về vốn, dù các

cơ chế kinh tế tại nơi làm việc, cũng như các biện pháp chuẩn mực của bất bình đẳng, trong hai trường hợp là rất khác nhau. Vì tất cả những lý do này, với tôi, dường như tốt hơn nhiều khi phân tích sự bất bình đẳng dưới dạng bảng phân phối biểu thị tỷ trọng của các nhóm khác nhau trong tổng thu nhập và tổng của cải hơn là sử dụng các chỉ số tổng hợp như hệ số Gini.

Bảng phân bổ cũng có giá trị vì chúng buộc mọi người phải ghi chú mức thu nhập và mức độ giàu có của các nhóm xã hội khác nhau tạo nên hệ thống phân cấp hiện có. Các mức này được biểu thị bằng tiền mặt (hoặc theo tỷ lệ % của thu nhập trung bình và mức độ giàu có ở quốc gia liên quan) chứ không phải bằng các biện pháp thống kê có thể khó giải thích. Các bảng phân phối cho phép chúng ta có hiểu biết cụ thể và trực quan hơn về bất bình đẳng xã hội, cũng như đánh giá cao các dữ liệu có sẵn để nghiên cứu những vấn đề này và giới hạn của những dữ liệu đó. Ngược lại, các chỉ số thống kê như hệ số Gini cung cấp một cái nhìn trừu tượng và không chặt chẽ về sự bất bình đẳng, khiến mọi người khó nắm bắt được vị trí của họ trong hệ thống phân cấp hiện đại (luôn là một bài tập hữu ích, đặc biệt khi một người thuộc phần trên của phân phối và có xu hướng quên nó, như thường xảy ra với các nhà kinh tế). Các chỉ số thường che khuất thực tế có sự bất thường hoặc mâu thuẫn trong dữ liệu cơ bản hoặc dữ liệu từ các quốc gia khác hoặc các khoảng thời gian khác không thể so sánh trực tiếp (ví dụ: vì phần đầu của phân phối đã bị cắt bớt hoặc do thu nhập từ vốn bị bỏ qua đối với một số quốc gia nhưng không phải những quốc gia khác). Làm việc với các bảng phân phối buộc chúng tôi phải nhất quán và minh bạch hơn.

“Bức tranh màu hồng” của các ấn phẩm chính thức

Vì những lý do tương tự, cần thận trọng khi sử dụng các chỉ số như tỷ số giữa các giai đoạn thường được trích dẫn trong các báo cáo chính thức về bất bình đẳng từ OECD hoặc các cơ quan thống kê quốc gia. Tỷ lệ giữa các giai đoạn được sử dụng thường xuyên nhất là P90 / P10, nghĩa là, tỷ lệ giữa phân vị thứ chín mươi của phân phối thu nhập và phân vị thứ mười. Ví dụ, một người cần kiếm được hơn 5.000 euro một tháng để thuộc top 10% phân phối thu nhập và ít hơn 1.000 euro một tháng thuộc về 10% dưới cùng, khi đó tỷ lệ P90 / P10 là 5.

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (Organization for Economic Cooperation and Development; viết tắt: OECD) có mục đích là để tìm ra các chính sách phát triển kinh tế cùng phúc lợi của người dân.

Đây là diễn đàn dành cho các thành viên, hiện là chính phủ của 38 nước phát triển nhất thế giới cũng như 70 nước không phải là thành viên, cùng nhau bàn bạc, trao đổi kinh nghiệm để giải quyết các vấn đề kinh tế cũng như các vấn đề chung khác. Hiện OECD có 38 thành viên, hầu hết trong số đó là các quốc gia có thu nhập cao.

Trụ sở của tổ chức hiện nay cũng như tiền thân OEEC trước đó từ năm 1949 là ở Lâu đài La Muette ở Paris, Pháp.

OECD

Organisation of Economic
Co-Operation and Development

Các chỉ số như vậy có thể hữu ích. Luôn có giá trị khi có thêm thông tin về hình dạng hoàn chỉnh của phân phối được đề cập. Tuy nhiên, người ta nên nhớ cách xây dựng các tỷ lệ này hoàn toàn bỏ qua sự phát triển của phân phối vượt ra ngoài phân vị thứ chín mươi. Cụ thể, bất kể tỷ lệ P90 / P10 có thể là bao nhiêu, phần phân bổ thu nhập hoặc của cải cao nhất có thể chiếm 20% tổng số (như trường hợp thu nhập của người Scandinavia trong những năm 1970 và 1980) hoặc 50% (như trong trường hợp thu nhập của Hoa Kỳ trong những năm 2010) hoặc 90% (như trường hợp châu Âu thời kỳ Belle Époque). Tuy nhiên, chúng tôi sẽ không tìm hiểu bất kỳ điều nào trong số này bằng cách tham khảo các ấn phẩm của các tổ chức quốc tế hoặc cơ quan thống kê quốc gia biên soạn các số liệu thống kê này, bởi vì chúng thường tập trung vào các chỉ số cố tình bỏ qua phần cuối cùng của phân phối và không đưa ra dấu hiệu về thu nhập hoặc sự giàu có vượt quá phân vị thứ chín mươi.

Thông lệ này thường được biện minh với lý do dữ liệu có sẵn là “không hoàn hảo”. Điều này đúng, nhưng những khó khăn có thể được khắc phục bằng cách sử dụng các nguồn đầy đủ, như dữ liệu lịch sử được thu thập (với phương tiện hạn chế) trong Cơ sở dữ liệu thu nhập hàng đầu thế giới (WTID) cho thấy. Công việc này đã bắt đầu, từ từ, để thay đổi cách mọi thứ được thực hiện. Thật vậy, quyết định phương pháp luận bỏ qua đầu cuối hầu như không trung lập: các báo cáo chính thức của các cơ quan quốc gia và quốc tế được cho là cung cấp thông tin cho cuộc tranh luận công khai về việc phân phối thu nhập và của cải, nhưng trong thực tế, chúng thường đưa ra một bức tranh màu hồng giả tạo về bất bình đẳng. Cứ như thể một báo cáo chính thức của chính phủ về tình trạng bất bình đẳng ở Pháp năm 1789 đã cố tình bỏ qua mọi thứ trên phân vị thứ chín mươi — một nhóm giàu hơn toàn bộ tầng lớp quý tộc thời đó từ 5 đến 10 lần — với lý do quá phức tạp để nói bất cứ điều gì. Một cách tiếp cận

như vậy càng đáng tiếc hơn ở chỗ nó chắc chắn nuôi dưỡng những tưởng tượng ngông cuồng nhất và có xu hướng làm mất uy tín của các số liệu thống kê chính thức và các nhà thống kê hơn là xoa dịu những căng thẳng xã hội.

Ngược lại, tỷ lệ giữa các nhóm đôi khi khá cao vì những lý do chủ yếu là giả tạo. Lấy ví dụ về việc phân phối quyền sở hữu vốn: 50% dưới cùng thường không sở hữu gì. Tùy thuộc vào cách đo lường các vận may nhỏ - ví dụ, liệu hàng hóa lâu bền và các khoản nợ có được tính hay không - người ta có thể đưa ra các đánh giá rõ ràng khá khác nhau về vị trí chính xác của phân vị thứ mười trong hệ thống phân cấp giàu có: đối với cùng một thực tế xã hội cơ bản, có thể đặt nó ở mức 100 euro, 1.000 euro hoặc thậm chí 10.000 euro, nhưng có thể dẫn đến tỷ lệ giữa các giai đoạn rất khác nhau, tùy thuộc vào quốc gia và thời kỳ, mặc dù nửa dưới của phân phối của cải sở hữu ít hơn 5% tổng của cải. Điều tương tự cũng chỉ đúng hơn một chút đối với phân phối thu nhập lao động: tùy thuộc vào cách người ta chọn cách đối xử với thu nhập thay thế và trả lương cho thời gian làm việc ngắn hạn (ví dụ, tùy thuộc vào việc người ta sử dụng thu nhập trung bình hàng tuần, hàng tháng, hàng năm hay hàng quý) người ta có thể đưa ra các ngưỡng P10 thay đổi (và do đó là tỷ lệ giữa các nhóm), mặc dù 50% dưới cùng của phân phối thu nhập lao động thực sự chiếm một phần khá ổn định trong tổng thu nhập từ lao động.

Đây có lẽ là một trong những lý do chính tại sao nên nghiên cứu sự phân bố như tôi đã trình bày trong Bảng 7.1–3, tức là, bằng cách nhấn mạnh tỷ lệ thu nhập và của cải mà các nhóm khác nhau tuyên bố, đặc biệt là nhóm nửa dưới và nhóm trên. trong mỗi xã hội, thay vì các mức ngưỡng xác định các phân vị nhất định. Các cổ phần đưa ra một bức tranh thực tế ổn định hơn nhiều so với các tỷ lệ giữa các nhóm.

Quay lại “Bảng xã hội” và Số học chính trị

Do đó, đây là những lý do khiến tôi tin các bảng phân phối mà tôi đã xem xét trong chương này là công cụ tốt nhất để nghiên cứu sự phân bố tài sản, tốt hơn nhiều so với các chỉ số tổng hợp và tỷ lệ giữa các nhóm.

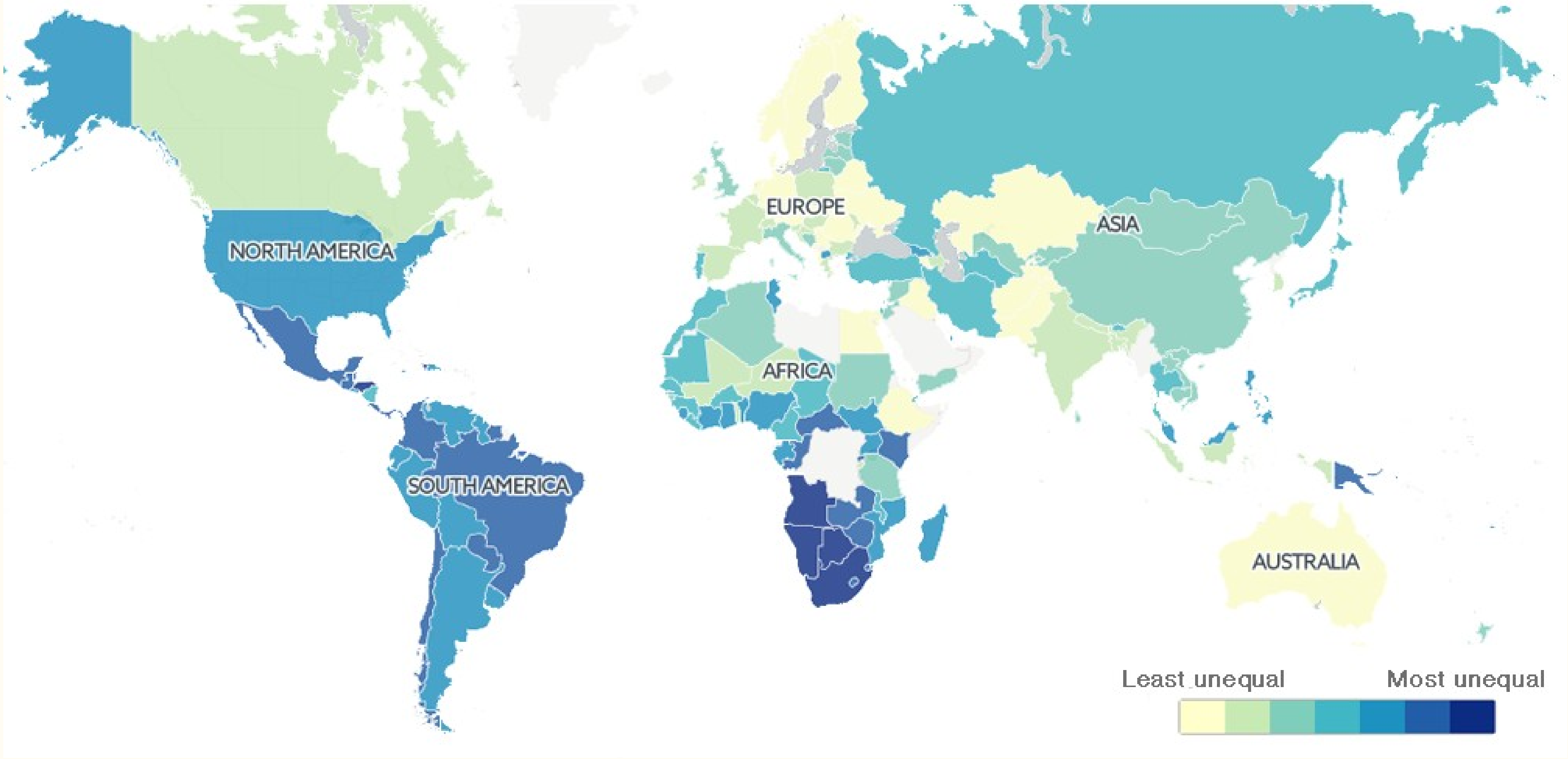
Ngoài ra, tôi tin cách tiếp cận của tôi phù hợp hơn với các phương pháp tài khoản quốc gia. Giờ đây, tài khoản quốc gia ở hầu hết các quốc gia cho phép chúng tôi đo lường thu nhập và tài sản quốc gia hàng năm (và do đó thu nhập và tài sản trung bình, vì các nguồn nhân khẩu học giúp dễ dàng tiếp cận các số liệu dân số), bước tiếp theo tự nhiên là chia nhỏ các số liệu tổng thu nhập và tài sản này bằng decile và centile. Nhiều báo cáo đã khuyến nghị các tài khoản quốc gia phải được cải thiện và “nhân bản hóa” theo cách này, nhưng cho đến nay vẫn chưa đạt được nhiều tiến bộ. Một bước hữu ích theo hướng này sẽ là một bảng phân tích

chỉ ra 50% nghèo nhất, 40% trung bình, và 10% giàu nhất. Đặc biệt, cách tiếp cận như vậy sẽ cho phép bất kỳ người quan sát nào thấy được mức độ tăng trưởng của sản lượng trong nước và thu nhập quốc dân là bao nhiêu, không được phản ánh trong thu nhập thực tế mà các nhóm xã hội khác nhau này nhận được. Ví dụ: chỉ bằng cách biết tỷ lệ đi đến phân đoạn cao nhất, chúng ta mới có thể xác định mức độ mà một tỷ lệ tăng trưởng không cân đối đã bị chiếm bởi đầu cuối của phân phối. Cả hệ số Gini hay tỷ lệ giữa các nhóm đều không cho phép một câu trả lời rõ ràng và chính xác cho câu hỏi này.

Cuối cùng, tôi sẽ nói thêm các bảng phân phối mà tôi đang đề xuất sử dụng theo một số cách khá giống với các "bảng xã hội" thịnh hành vào thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 19. Được phát triển lần đầu tiên ở Anh và Pháp vào cuối thế kỷ 17, những bảng xã hội này đã được sử dụng, cải tiến và bình luận rộng rãi ở Pháp trong thời kỳ Khai sáng: ví dụ, trong bài báo nổi tiếng về "số học chính trị" trên Encyclopedia (Bách Khoa toàn thư) của Diderot. Từ các phiên bản đầu tiên do Gregory King thiết lập vào năm 1688 đến các ví dụ phức tạp hơn được biên soạn bởi Expilly và Isnard vào đêm trước Cách mạng Pháp hoặc bởi Peuchet, Colqhoun và Blodget trong thời đại Napoléon, các bảng xã hội luôn nhằm cung cấp một tầm nhìn toàn diện về cơ cấu xã hội: chỉ ra số lượng quý tộc, tư sản, nghệ nhân, nông dân, v.v. cùng với thu nhập ước tính của họ (và đôi khi là tài sản); các tác giả cũng đã biên soạn những ước tính sớm nhất về thu nhập và tài sản quốc dân. Tuy nhiên, có một điểm khác biệt cơ bản giữa các bảng này và của tôi: các bảng xã hội cũ sử dụng các phân loại xã hội vào thời của chúng và không tìm cách xác định chắc chắn sự phân bổ tài sản hoặc thu nhập theo nhóm đầu và trung bình.

Tuy nhiên, các bảng xã hội đã tìm cách khắc họa các khía cạnh thật sự của bất bình đẳng bằng cách nhấn mạnh tỷ lệ tài sản quốc gia được nắm giữ bởi các nhóm xã hội khác nhau (và đặc biệt là các tầng lớp khác nhau), và về mặt này, có những mối quan hệ rõ ràng với cách tiếp cận mà tôi đã thực hiện ở đây. Đồng thời, các bảng xã hội khác xa với các thước đo thống kê, mang tính thực tế về bất bình đẳng như các bảng được sử dụng bởi Gini và Pareto, tất cả đều được sử dụng quá phổ biến trong thế kỷ 20 và có xu hướng tự nhiên hóa việc phân

phối tài sản.



Sự bất bình đẳng [unequal] trên thế giới theo chỉ số GINI

[08]

HAI THẾ GIỚI

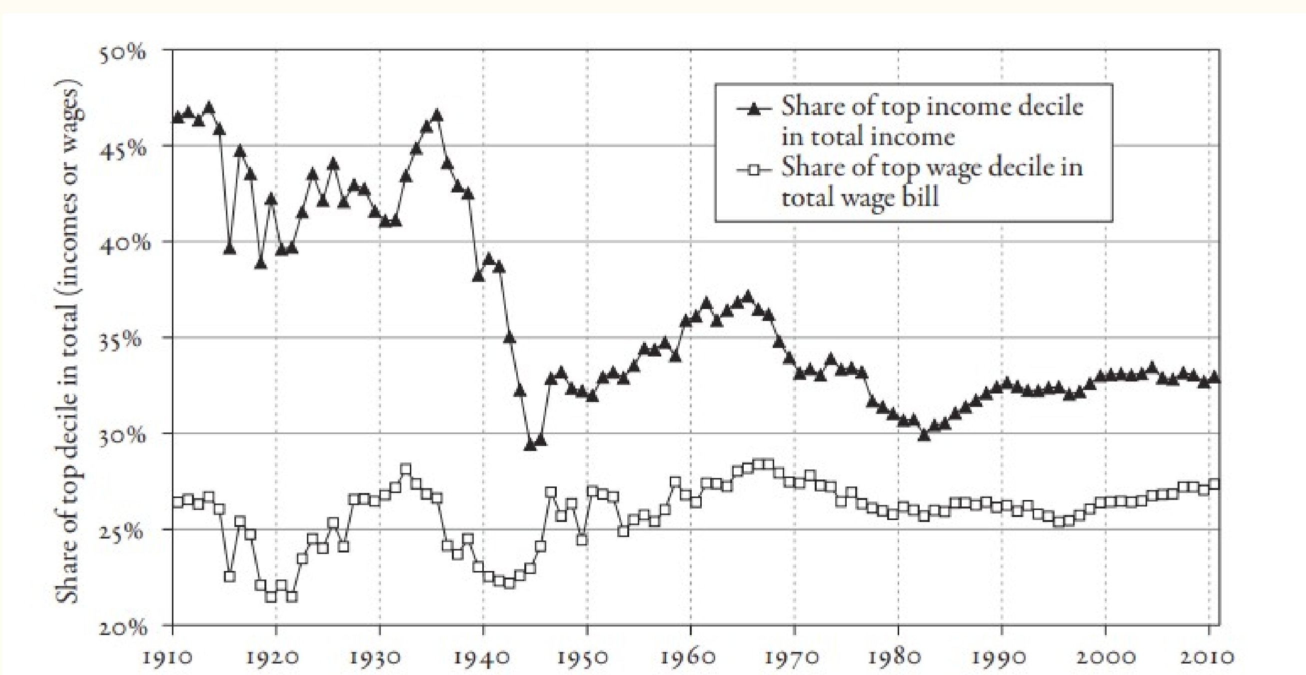
Bây giờ tôi đã xác định chính xác các khái niệm cần thiết cho những gì tiếp theo, và tôi đã đưa ra các cấp độ đạt được trong thực tế bởi bất bình đẳng liên quan đến lao động và vốn trong các xã hội khác nhau. Đã đến lúc phải nhìn vào diễn biến lịch sử của bất bình đẳng trên toàn thế giới. Làm thế nào và tại sao cấu trúc của bất bình đẳng đã thay đổi kể từ thế kỷ 19? Những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945 đóng một vai trò thiết yếu trong việc nén bất bình đẳng, và sự dồn nén này không hề xảy ra một cách hài hòa hay tự phát. Sự gia tăng bất bình đẳng kể từ năm 1970 không giống nhau ở mọi nơi, điều này một lần nữa cho thấy các yếu tố thể chế và chính trị đóng một vai trò quan trọng.

Giảm bất bình đẳng ở Pháp trong thế kỷ 20

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét một chút trường hợp của Pháp, vốn được ghi chép đặc biệt đầy đủ (nhờ vào nguồn tài liệu lịch sử phong phú sẵn có). Nó cũng tương đối đơn giản và dễ hiểu (càng nhiều càng tốt về lịch sử bất bình đẳng) và trên hết, đại diện rộng rãi cho những thay đổi được quan sát thấy ở một số quốc gia châu Âu khác. "Châu Âu" tôi đề cập có nghĩa là "Châu Âu lục địa", bởi vì trong một số khía cạnh, trường hợp của Anh là trung gian giữa trường hợp của Châu Âu và Hoa Kỳ. Ở một mức độ, mô hình lục địa châu Âu cũng là đại diện cho Nhật Bản. Sau Pháp, tôi sẽ chuyển sang Hoa Kỳ, và cuối cùng tôi sẽ mở rộng phân tích cho toàn bộ nhóm các nền kinh tế phát triển và mới nổi có dữ liệu lịch sử đầy đủ.

Hình 8.1

Bất bình đẳng thu nhập ở Pháp, 1910–2010



Bất bình đẳng về tổng thu nhập (lao động và vốn) đã giảm ở Pháp trong thế kỷ 20, trong khi bất bình đẳng về tiền lương vẫn không thay đổi.

Ba sự thật nổi bật:

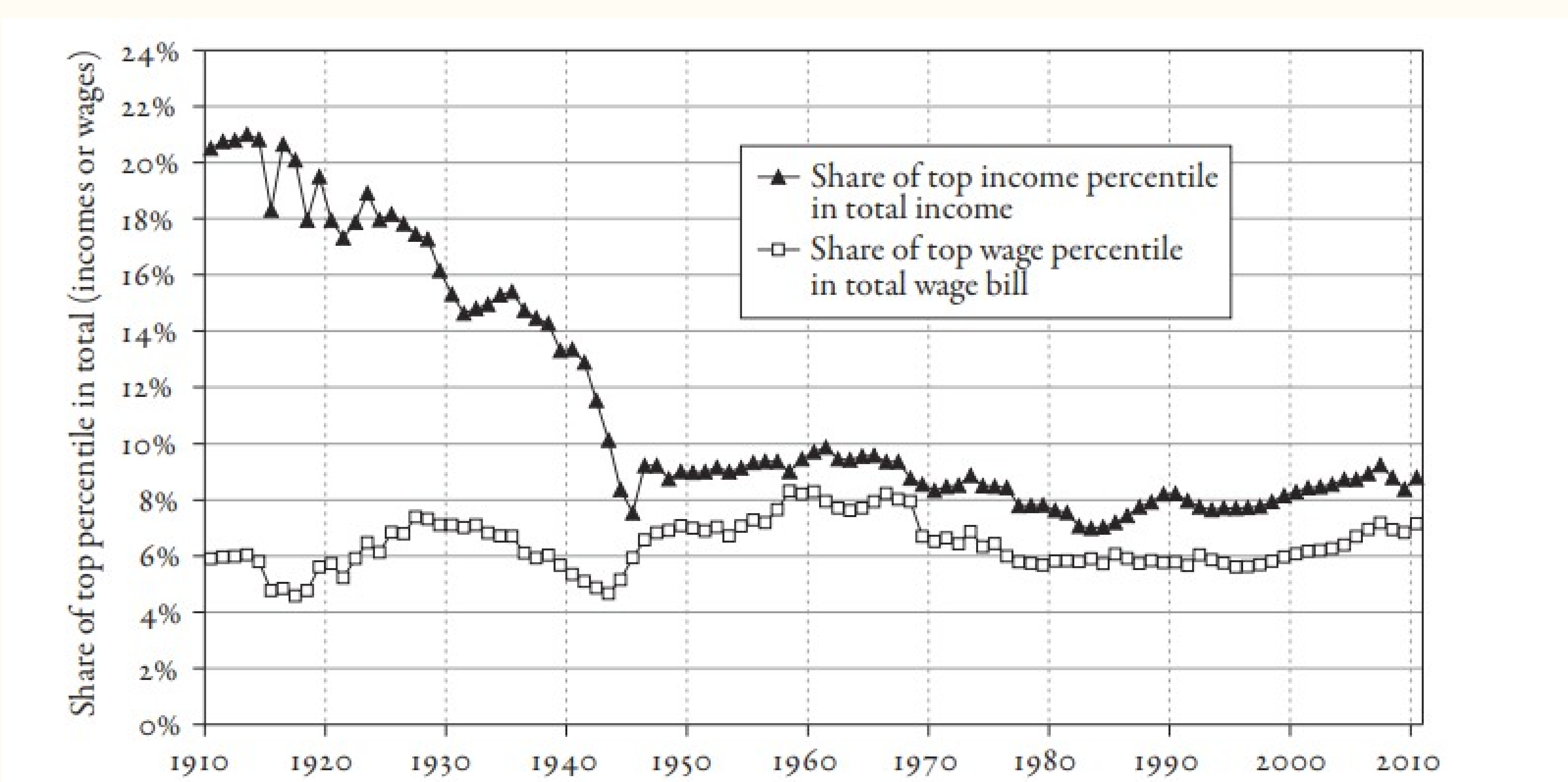
Thứ nhất, bất bình đẳng thu nhập đã giảm đi đáng kể ở Pháp kể từ thời Belle Époque: tỷ trọng thu nhập quốc dân của tầng lớp thượng lưu giảm từ 45–50% trước Thế chiến I xuống còn 30–35% ngày nay.

Sự sụt giảm 15 điểm % của thu nhập quốc dân là đáng kể. Nó thể hiện sự sụt giảm khoảng 1/3 trong sản lượng hàng năm của 10% dân số giàu có nhất và sự gia tăng lên khoảng 30% của 90% còn lại. Cũng xin lưu ý con số này gần tương đương với 3/4 những gì một nửa dân số dưới cùng nhận được ở thời Belle Époque và hơn một nửa những gì nó nhận được ngày nay. Nhắc lại, trong phần này của cuốn sách, tôi đang kiểm tra sự bất bình đẳng về thu nhập chính (nghĩa là trước thuế và chuyển nhượng). Trong Phần Bốn, tôi sẽ chỉ ra cách thuế và chuyển nhượng làm giảm bất bình đẳng nhiều hơn nữa. Rõ ràng, thực tế là bất bình đẳng giảm không có nghĩa là ngày nay chúng ta đang sống trong một xã hội bình đẳng. Nó chủ yếu phản ánh thực tế xã hội thời Belle Époque cực kỳ bất bình đẳng — thực sự, một trong những xã hội bất bình đẳng nhất mọi thời đại. Hình thức mà sự bất bình đẳng này đã xảy ra và cách mà nó ra đời, theo tôi, sẽ không được chấp nhận một cách dễ dàng ngày nay.

Thứ hai, sức ép đáng kể của bất bình đẳng thu nhập trong suốt thế kỷ 20 hoàn toàn là do thu nhập hàng đầu từ vốn bị giảm sút. Nếu chúng ta bỏ qua thu nhập từ vốn và tập trung vào bất bình đẳng tiền lương, chúng ta thấy phân phối vẫn khá ổn định trong thời gian dài. Trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 20 cũng như trong thập kỷ thứ hai của thế kỷ 21, nhóm cao hơn của hệ thống tiền lương nhận được khoảng 25% tổng số tiền lương. Các nguồn cũng chỉ ra sự ổn định lâu dài của bất bình đẳng tiền lương ở cuối phân phối. Ví dụ, 50% được trả lương thấp nhất luôn nhận được 25–30% tổng tiền lương (do đó mức lương trung bình của một thành viên trong nhóm này là 50–60% mức lương trung bình nói chung), không có xu hướng dài hạn rõ ràng. Mức tiền lương rõ ràng đã thay đổi rất nhiều trong thế kỷ qua, thành phần và kỹ năng của lực lượng lao động đã hoàn toàn thay đổi, nhưng hệ thống cấp bậc tiền lương vẫn ít nhiều giữ nguyên. Nếu thu nhập từ vốn của nhóm đầu không giảm, thì bất bình đẳng thu nhập sẽ không giảm trong thế kỷ 20.

Hình 8.2

Sự sụp đổ của những người cho thuê nhà ở Pháp, 1910–2010



Tỷ lệ % cao nhất (nhóm 1% thu nhập cao nhất) giảm ở Pháp từ năm 1914 đến năm 1945 là do sự sụt giảm thu nhập từ vốn của nhóm giàu nhất.

Thực tế này càng thể hiện rõ nét hơn khi chúng ta leo lên các bậc thang trong xã hội. Đặc biệt, hãy nhìn vào sự phát triển của nhóm giàu nhất (Hình 8.2). So với mức độ bất bình đẳng đỉnh cao thời Belle Époque, tỷ lệ thu nhập của nhóm giàu nhất đã sụt giảm theo đúng nghĩa đen ở Pháp trong suốt thế kỷ 20, giảm 20% so với thu nhập quốc dân trong 1900–1910 xuống 8 hoặc 9% trong năm 2000–2010. Con số này thể hiện sự sụt giảm hơn một nửa trong một thế kỷ, thực sự là gần 2/3 nếu chúng ta nhìn vào phần cuối của đường cong vào đầu những năm 1980, khi tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm giàu nhất chỉ là 7%.

Một lần nữa, sự sụt giảm này là do sự sụt giảm thu nhập rất cao từ vốn (hay nói cách khác là sự sụp đổ của người cho thuê). Nếu chỉ nhìn vào tiền lương, chúng tôi nhận thấy thị phần của nhóm đầu gần như hoàn toàn ổn định trong thời gian dài ở mức khoảng 6 hoặc 7% tổng tiền lương. Vào trước Chiến tranh thế giới I, bất bình đẳng về thu nhập (được đo bằng tỷ trọng của nhóm đầu) lớn hơn gần ba lần so với bất bình đẳng về tiền lương. Ngày nay, nó cao hơn gần 1/3 và phần lớn giống với bất bình đẳng tiền lương, đến mức mà người ta có thể hình dung - không chính xác - thu nhập nhóm đầu từ vốn hầu như đã biến mất (xem Hình 8.2).

Tóm lại: sự giảm thiểu bất bình đẳng ở Pháp trong thế kỷ 20 phần lớn được giải thích là do sự sụt giảm của người cho thuê và thu nhập rất cao từ vốn. Không có quá trình cấu trúc tổng quát nào về nén bất bình đẳng (và đặc biệt là nén bất bình đẳng về tiền lương) dường như hoạt động trong thời gian dài, trái với những dự đoán lạc quan của lý thuyết Kuznets.

Đây là bài học cơ bản về động lực lịch sử của việc phân phối tài sản, không nghi ngờ gì nữa, bài học quan trọng nhất mà thế kỷ 20 phải dạy. Điều này càng đúng khi chúng ta nhận ra bức tranh thực tế ít nhiều giống nhau ở tất cả các nước phát triển, với những khác biệt nhỏ.

Lịch sử bất bình đẳng: Lịch sử chính trị kỳ lạ

Thực tế quan trọng thứ ba xuất hiện từ Hình 8.1 và 8.2 là lịch sử của bất bình đẳng không phải là một dòng sông dài và yên bình. Đã có rất nhiều khúc quanh và chắc chắn không có xu hướng nào không thể thay đổi, thường xuyên hướng tới trạng thái cân bằng "tự nhiên". Ở Pháp và các nước khác, lịch sử bất bình đẳng luôn hỗn loạn, chịu ảnh hưởng của những thay đổi xã hội sôi động và không chỉ do các yếu tố kinh tế mà còn bởi vô số hiện tượng xã hội, chính trị, quân sự và văn hóa. Bất bình đẳng kinh tế xã hội - chênh lệch về thu nhập và sự giàu có giữa các nhóm xã hội - luôn là nguyên nhân và tác động của những phát triển khác trong các lĩnh vực khác. Tất cả các khía cạnh phân tích này gắn bó chặt chẽ với nhau. Do đó, lịch sử phân phối tài sản là một cách để giải thích lịch sử của một quốc gia một cách tổng quát hơn.

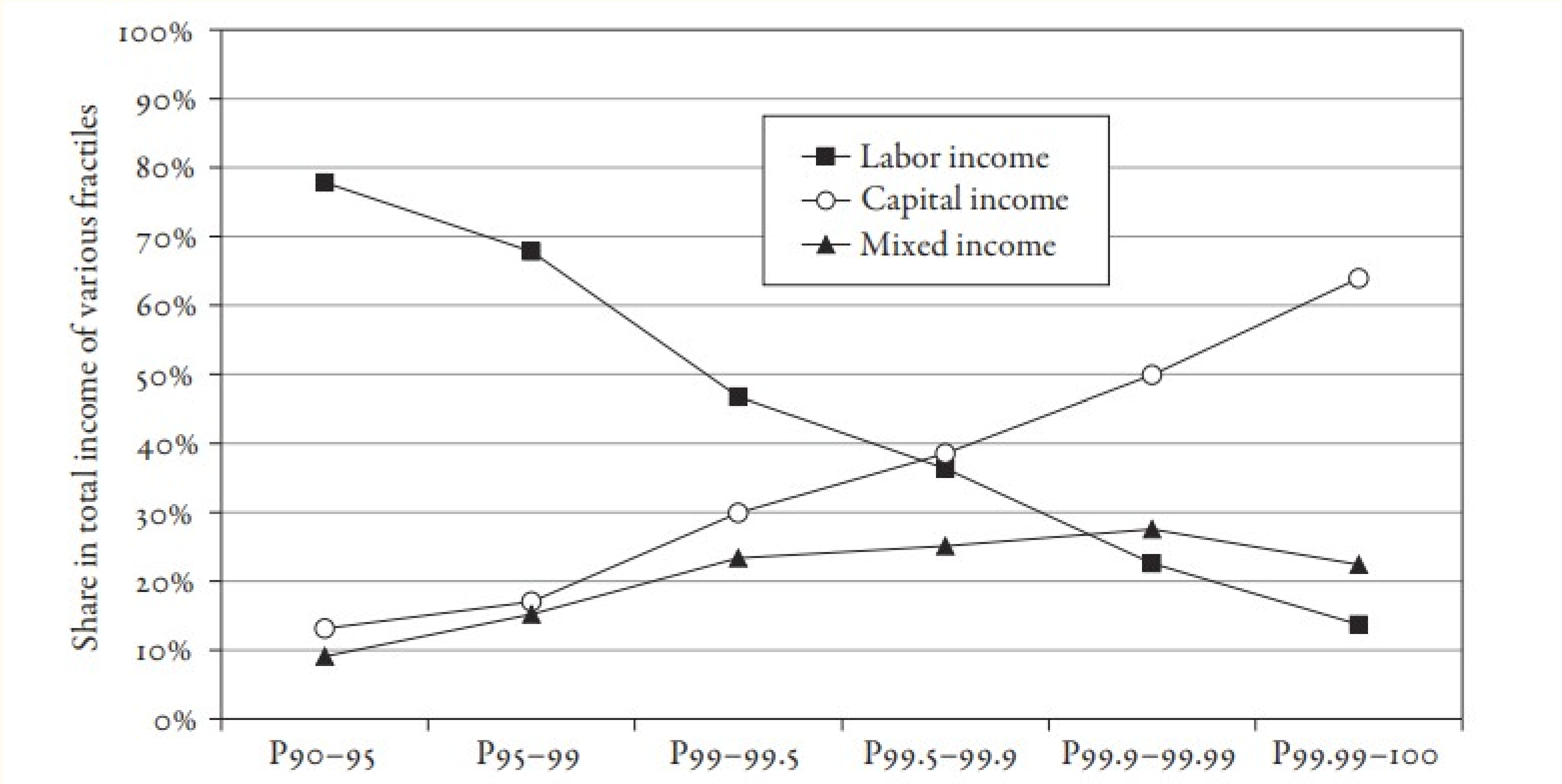
Trong trường hợp của Pháp, thật đáng chú ý khi thấy mức độ nén của bất bình đẳng thu nhập tập trung vào một giai đoạn rất đặc biệt: 1914–1945. Tỷ trọng của cả nhóm thượng lưu và trung lưu trên tổng thu nhập đều đạt mức sau Thế chiến II và dường như chưa bao giờ phục hồi sau những cú sốc cực kỳ khốc liệt của những năm chiến tranh (xem Hình 8.1 và 8.2). Ở một mức độ, chính sự hỗn loạn của chiến tranh, với những cú sốc về kinh tế và chính trị, đã làm giảm bất bình đẳng trong thế kỷ 20. Không có sự tiến hóa dần dần, đồng thuận, tự do xung đột để hướng tới sự bình đẳng hơn. Trong thế kỷ 20, chính chiến tranh, và sự hợp lý dân chủ hay kinh tế không hài hòa, đã xóa bỏ quá khứ và giúp xã hội bắt đầu lại một cách mới mẻ.

Những cú sốc này là gì? Tôi đã thảo luận về chúng trong Phần Hai: sự tàn phá do hai cuộc chiến tranh thế giới, sự phá sản do cuộc Đại suy thoái gây ra, và hơn hết là các chính sách công mới được ban hành trong thời kỳ này (từ kiểm soát tiền thuê nhà đến quốc hữu hóa và tình trạng 'chết chóc' do lạm phát của tầng lớp cho thuê nhà). Tất cả những điều này đã dẫn đến tỷ lệ vốn / thu nhập giảm mạnh từ năm 1914 đến năm 1945 và tỷ trọng thu nhập từ vốn trong thu nhập quốc dân giảm đáng kể. Tuy nhiên, vốn tập trung nhiều hơn so với lao động, vì vậy thu nhập từ vốn về cơ bản được thể hiện quá mức ở phần trên của hệ thống phân cấp thu nhập (thậm chí còn bị chiếm nhiều hơn ở phần trên). Do đó, không có gì đáng ngạc nhiên về thực tế là các cú sốc về vốn, đặc biệt là vốn tư nhân, trong giai đoạn 1914–1945, đã làm giảm tỷ trọng của nhóm thượng lưu, cuối cùng dẫn đến sự bất bình đẳng thu nhập bị nén đáng kể.

Pháp lần đầu tiên áp thuế đối với thu nhập vào năm 1914 (Thượng viện đã ngăn chặn cải cách này từ những năm 1890 và nó không được thông qua cuối cùng cho đến ngày 15 tháng 7 năm 1914, một vài tuần trước khi chiến tranh được tuyên bố, trong một bầu không khí cực kỳ căng thẳng). Vì lý do đó, chúng tôi rất tiếc không có dữ liệu chi tiết hàng năm về cơ cấu thu nhập trước ngày đó. Trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 20, nhiều ước tính đã được thực hiện về việc phân phối thu nhập với dự đoán về việc áp thuế thu nhập chung, để dự đoán xem loại thuế đó có thể mang lại bao nhiêu doanh thu. Do đó, chúng tôi có một ý tưởng sơ bộ về thu nhập tập trung như thế nào ở thời Belle Époque. Nhưng những ước tính này không đủ để cung cấp cho chúng ta viễn cảnh lịch sử về cú sốc của Thế chiến I (do đó, thuế thu nhập sẽ phải được thông qua vài thập kỷ trước đó). May mắn thay, dữ liệu về thuế bất động sản, đã được đánh từ năm 1791, cho phép chúng tôi nghiên cứu sự phát triển của phân bổ tài sản trong suốt thế kỷ 19 và 20, và do đó chúng tôi có thể xác nhận vai trò trung tâm của các cú sốc năm 1914–1945. Những dữ liệu này chỉ ra vào trước Chiến tranh thế giới I, mức độ tập trung tư bản không giảm mà ngược lại. Từ nguồn tương tự, chúng tôi cũng biết thu nhập từ vốn chiếm tỷ trọng cao trong thu nhập của tầng lớp thượng lưu trong giai đoạn 1900–1910.

Hình 8.3

Cơ cấu thu nhập của nhóm giàu nhất ở Pháp năm 1932



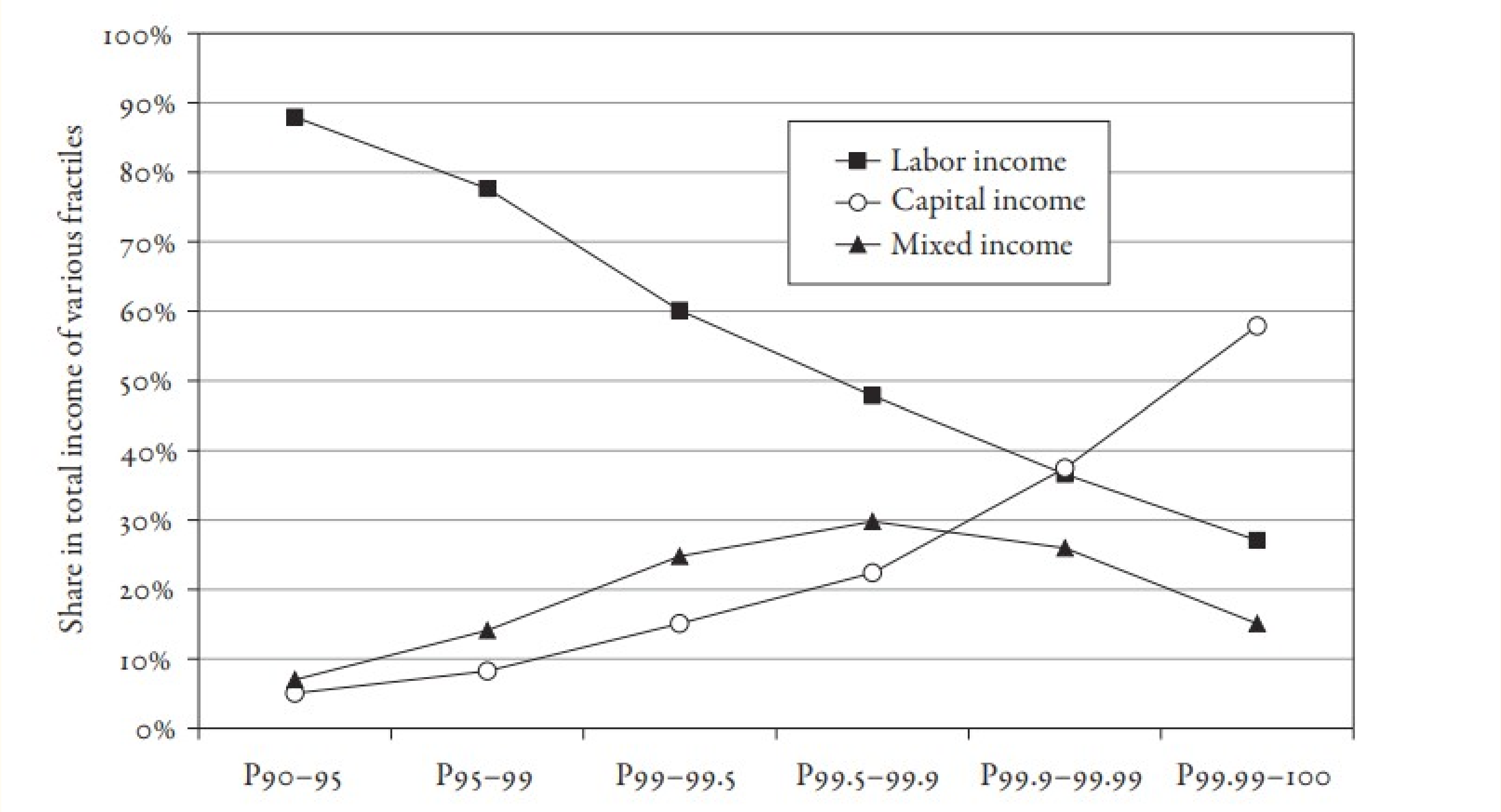
Thu nhập từ lao động ngày càng trở nên ít quan trọng hơn một khi thu nhập tăng lên trong nhóm giàu nhất của tổng thu nhập. Ghi chú: (i) “P90–95” bao gồm các cá thể nằm trong khoảng từ 90 đến 95, “P95–99” bao gồm 4% tiếp theo, “P99–99,5” 0,5% tiếp theo, v.v.; (ii) Thu nhập từ lao động: tiền lương, tiền thưởng, lương hưu. Thu nhập từ vốn: cổ tức, tiền lãi, tiền cho thuê. Thu nhập hỗn hợp: thu nhập của tự doanh.

Từ “xã hội của người cho thuê” đến “xã hội của nhà quản lý”

Vào năm 1932, bất chấp cuộc khủng hoảng kinh tế, thu nhập từ vốn vẫn là nguồn thu nhập chính của 0,5% nhóm hàng đầu (xem Hình 8.3). Nhưng khi nhìn vào thành phần của nhóm thu nhập cao nhất ngày nay, chúng ta thấy một sự thay đổi sâu sắc. Chắc chắn, ngày nay cũng như trong quá khứ, thu nhập từ lao động dần biến mất khi người ta tăng cao hơn trong hệ thống phân cấp thu nhập và thu nhập từ vốn ngày càng chiếm ưu thế hơn ở những phần trăm và phần nghìn cao nhất của phân phối: đặc điểm cơ cấu này không thay đổi. Tuy nhiên, có một điểm khác biệt quan trọng: ngày nay người ta phải leo lên cao hơn nhiều trong thứ bậc xã hội trước khi thu nhập từ vốn cao hơn thu nhập từ lao động. Hiện tại, thu nhập từ vốn vượt quá thu nhập từ lao động chỉ nằm trong nhóm 0,1% cao nhất của phân phối thu nhập (xem Hình 8.4). Năm 1932, nhóm này lớn gấp 5 lần; ở thời Belle Époque, nó lớn hơn 10 lần.

Hình 8.4

Cơ cấu thu nhập của nhóm đầu ở Pháp năm 2005



Thu nhập từ vốn chiếm ưu thế ở nhóm 0,1% ở Pháp vào năm 2005

Đây là một thay đổi đáng kể. Nhóm đầu chiếm một vị trí rất nổi bật trong bất kỳ xã hội nào. Nó cấu trúc bối cảnh kinh tế và chính trị. Dù đây là vấn đề về cấp độ, nhưng vẫn quan trọng: có những thời điểm mà định lượng trở thành định tính. Sự thay đổi này cũng giải thích tại sao tỷ lệ thu nhập của nhóm giàu nhất ngày nay hầu như không cao hơn tỷ lệ của nhóm đầu trong tổng tiền lương: thu nhập từ vốn chỉ có tầm quan trọng quyết định ở phần nghìn hoặc phần nghìn giàu nhất. Ảnh hưởng của nó ở nhóm đầu nói chung là tương đối không đáng kể.

Nhìn chung, chúng ta đã đi từ một xã hội của những người cho thuê nhà sang một xã hội của những nhà quản lý, tức là, từ một xã hội mà top cao nhất là những người cho thuê (những người sở hữu đủ vốn để sống bằng thu nhập hàng năm từ sự giàu có của họ) đến một xã hội mà ở đó người đứng đầu hệ thống phân cấp thu nhập, chủ yếu bao gồm những cá nhân được trả lương cao sống bằng thu nhập từ lao động. Người ta cũng có thể nói, đúng hơn (nếu ít tích cực hơn), chúng ta đã đi tới một dạng xã hội cho thuê cực đoan hơn, tới sự cân bằng tốt hơn giữa thành công nhờ làm việc và thành công nhờ vốn. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải rõ ràng sự biến động lớn này xảy ra ở Pháp với bất kỳ mức độ nào, mà không có bất kỳ sự mở rộng nào của hệ thống phân cấp lương (vốn đã ổn định trên toàn cầu trong một thời gian dài: vũ trụ của những cá nhân được trả công cho sức lao động của họ chưa bao giờ đồng nhất như nhiều người vẫn nghĩ); đó hoàn toàn là do thu nhập cao từ vốn giảm.

Tóm lại: những gì đã xảy ra ở Pháp là những người cho thuê nhà (hoặc ở bất kỳ tỷ lệ nào là 9/10 trong số họ) bị tụt lại phía sau các nhà quản lý. Chúng ta cần hiểu lý do của sự thay đổi dài hạn này, thoạt nhìn không rõ ràng, vì tôi đã chỉ ra trong Phần Hai tỷ lệ vốn / thu nhập gần đây đã trở lại mức thời Belle Époque. Sự sụp đổ của người cho thuê nhà từ năm 1914 đến năm 1945 là một phần rõ ràng của câu chuyện. Chính xác lý do tại sao những người cho thuê

không quay lại là một phần phức tạp hơn và theo một số cách nào đó, phần quan trọng và thú vị hơn. Trong số các yếu tố cấu trúc có thể đã hạn chế sự tập trung tài sản từ Thế chiến II và cho đến ngày nay đã giúp ngăn chặn sự phục sinh của một xã hội cực đoan như xã hội tồn tại trước Thế chiến I, chúng ta rõ ràng có thể trích dẫn sự sáng tạo thuế lũy tiến cao đối với thu nhập và tài sản thừa kế (phần lớn không tồn tại trước năm 1920). Nhưng các yếu tố khác cũng có thể đóng một vai trò quan trọng và có khả năng không kém.

Các thế giới khác biệt của Top đầu

Nhưng trước tiên, hãy để tôi xem xét một chút về các nhóm xã hội rất đa dạng tạo nên Top đầu của hệ thống phân cấp thu nhập. Ranh giới giữa các phân nhóm khác nhau đã thay đổi theo thời gian: thu nhập từ vốn chiếm ưu thế ở nhóm đầu nhưng ngày nay chỉ chiếm ưu thế ở nhóm giàu nhất. Hơn thế nữa, sự cùng tồn tại của một số thế giới trong Top đầu có thể giúp chúng ta hiểu được những diễn biến ngắn hạn và trung hạn thường hỗn loạn mà chúng ta thấy trong dữ liệu. Báo cáo thu nhập theo yêu cầu của luật thuế mới đã được chứng minh là một nguồn lịch sử phong phú, mặc dù chúng có nhiều điểm không hoàn hảo. Với sự giúp đỡ của chúng, có thể mô tả và phân tích chính xác sự đa dạng ở đầu phân phối thu nhập và sự phát triển của nó theo thời gian. Điều đặc biệt đáng chú ý là ở tất cả các quốc gia mà chúng tôi có loại dữ liệu này, trong mọi thời kỳ, thành phần của nhóm thu nhập cao nhất có thể được đặc trưng bởi các đường cong giao nhau như các đường cong được thể hiện trong Hình 8.3 và 8.4 của Pháp năm 1932 và 2005, tương ứng: tỷ trọng thu nhập từ lao động luôn giảm nhanh khi một người tăng dần lên trong nhóm hàng đầu và tỷ trọng thu nhập từ vốn luôn tăng mạnh.

Ở nửa nghèo nhất của nhóm đầu, chúng ta thực sự đang ở trong thế giới của những nhà quản lý: 80–90% thu nhập đến từ lương thưởng cho lao động. Chuyển lên 4% tiếp theo, tỷ trọng thu nhập từ lao động giảm nhẹ nhưng vẫn rõ ràng chiếm ưu thế với 70–80% tổng thu nhập trong thời kỳ giữa các cuộc chiến tranh cũng như ngày nay (xem Hình 8.3 và 8.4). Trong nhóm lớn "9%" (trong 10% thu nhập cao nhất), chúng tôi nhận thấy chủ yếu các cá nhân sống bằng thu nhập từ lao động, bao gồm cả các nhà quản lý và kỹ sư khu vực tư nhân và các quan chức và giảng viên cấp cao từ khu vực công. Ở đây, mức lương thường cao gấp 2 đến 3 lần mức lương trung bình của toàn xã hội: nếu mức lương trung bình là 2.000 euro một tháng, nói cách khác, nhóm này kiếm được 4.000–6.000 một tháng.

Rõ ràng, các loại công việc và mức độ kỹ năng cần thiết ở cấp độ này đã thay đổi đáng kể theo thời gian: trong những năm giữa cuộc chiến, giáo viên trung học và thậm chí giáo viên phổ thông thuộc diện "9%", trong khi ngày nay người ta phải là một giáo sư đại học hoặc nhà nghiên cứu hoặc tốt hơn là một quan chức cấp cao của chính phủ để được xếp hạng. Trước đây, một quản đốc hoặc kỹ thuật viên lành nghề đã gần được xếp vào nhóm này. Ngày nay, ít nhất người ta phải là một nhà quản lý cấp trung và ngày càng trở thành một nhà

quản lý cấp cao với bằng cấp từ một trường đại học hoặc trường kinh doanh danh tiếng. Điều này cũng đúng khi hạ thang lương: ngày xưa, những người lao động được trả lương thấp nhất (thường được trả khoảng một nửa mức lương trung bình, hoặc 1.000 euro một tháng nếu mức trung bình là 2.000) là lao động nông nghiệp và người giúp việc gia đình. Vào thời điểm sau đó, những người này được thay thế bởi những công nhân công nghiệp kém tay nghề hơn, nhiều người trong số họ là phụ nữ trong ngành dệt may và chế biến thực phẩm. Nhóm này vẫn còn tồn tại cho đến ngày nay, nhưng những người lao động được trả lương thấp nhất hiện nay là trong lĩnh vực dịch vụ, làm bồi bàn trong các nhà hàng hoặc nhân viên cửa hàng (một lần nữa, nhiều người trong số này là phụ nữ). Do đó, thị trường lao động đã hoàn toàn thay đổi trong thế kỷ qua, nhưng cơ cấu tiền lương trên toàn thị trường hầu như không thay đổi trong thời gian dài, với "9%" ở ngay dưới đỉnh và 50% ở dưới cùng vẫn cho thấy cùng một phần thu nhập từ lao động trong một khoảng thời gian rất đáng kể.

Trong "9%", chúng tôi cũng tìm thấy bác sĩ, luật sư, thương gia, chủ nhà hàng và các doanh nhân tự kinh doanh khác. Số lượng của họ tăng lên khi chúng ta tiến gần hơn đến "1%", như được thể hiện bằng đường cong biểu thị tỷ trọng của "thu nhập hỗn hợp" (nghĩa là thu nhập của người lao động không làm công ăn lương - thu nhập từ vốn kinh doanh, Tôi đã trình bày riêng trong Hình 8.3 và 8.4). Thu nhập hỗn hợp chiếm 20–30% tổng thu nhập ở vùng lân cận của ngưỡng cao nhất, nhưng tỷ lệ này giảm dần khi chúng ta tiến cao hơn vào Top cao nhất, nơi thu nhập vốn thuần túy (tiền thuê, tiền lãi và cổ tức) chiếm ưu thế rõ ràng. Để lọt vào "9%", có nghĩa là đạt được thu nhập cao hơn 4–5 lần so với mức trung bình (nghĩa là 8.000–10.000 euro một tháng trong một xã hội nơi thu nhập trung bình là 2.000), lựa chọn trở thành bác sĩ, luật sư hoặc chủ nhà hàng thành công do đó có thể là một chiến lược tốt và nó gần như phổ biến (thực tế là khoảng một nửa) như lựa chọn trở thành quản lý hàng đầu trong một công ty lớn. Nhưng để đạt đến tầng bình lưu của "1%" và hưởng thu nhập lớn hơn vài chục lần so với mức trung bình (hàng trăm nghìn nếu không muốn nói là hàng triệu euro mỗi năm), một chiến lược như vậy khó có thể là đủ. Một người sở hữu lượng tài sản đáng kể có nhiều khả năng đạt được vị trí cao nhất trong hệ thống phân cấp thu nhập.

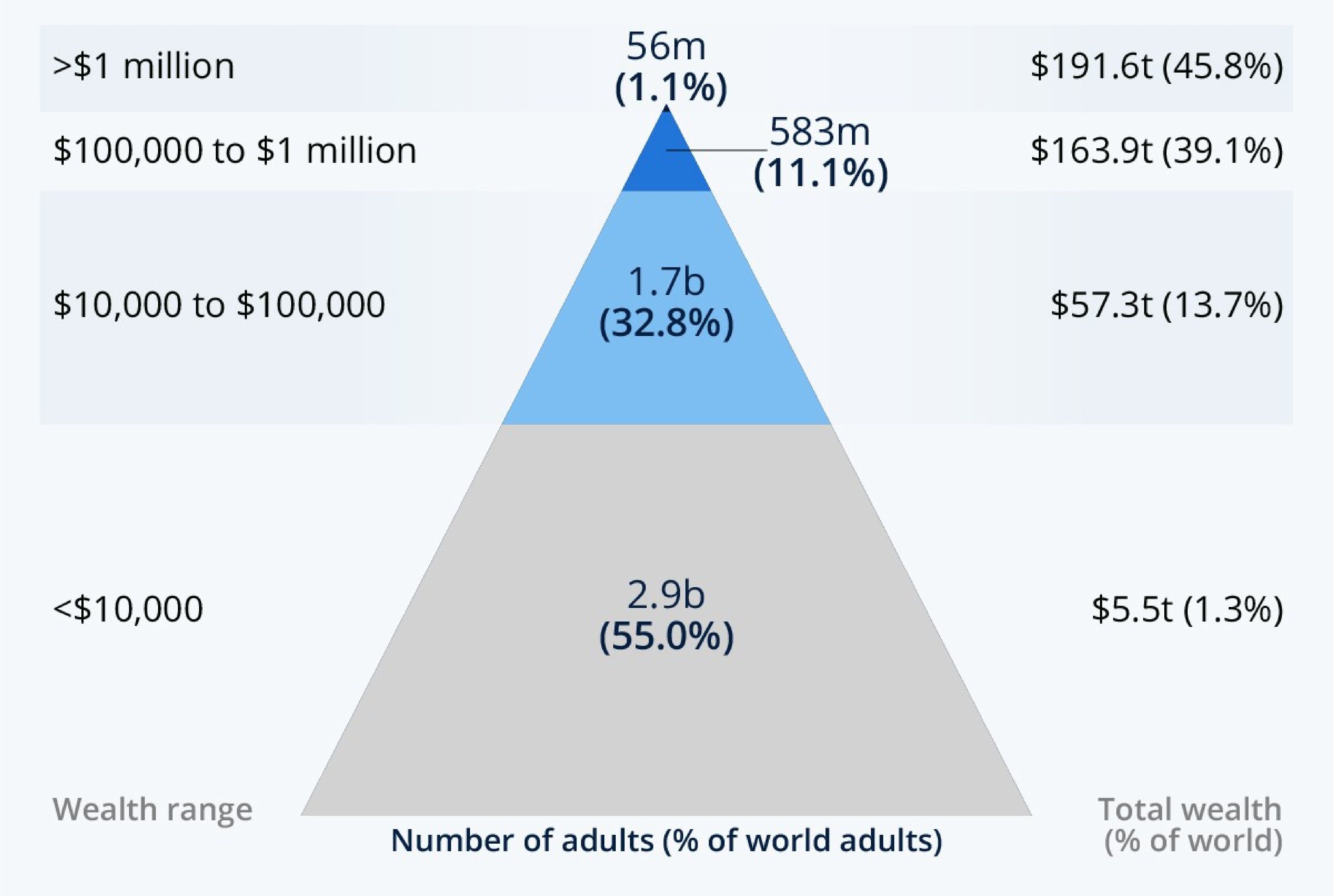
Điều thú vị là chỉ trong những năm ngay sau chiến tranh (1919–1920 ở Pháp và sau đó là 1945–1946), hệ thống phân cấp này đã bị đảo ngược: thu nhập hỗn hợp đã vượt qua rất nhanh thu nhập từ vốn ở các cấp cao hơn của nhóm cao nhất. Điều này rõ ràng phản ánh sự tích lũy nhanh chóng của những vận may mới liên quan đến việc tái thiết sau chiến tranh.

Tóm lại: nhóm đầu luôn bao gồm hai thế giới rất khác nhau: "9%", trong đó thu nhập từ lao động chiếm ưu thế rõ ràng và "1%", trong đó thu nhập từ vốn ngày càng trở nên quan trọng hơn (nhanh hơn hoặc ít hơn và ồ ạt, tùy từng thời kỳ). Quá trình chuyển đổi giữa hai nhóm luôn diễn ra từ từ, và các biên giới đương nhiên là rất nhỏ, nhưng sự khác biệt vẫn rõ ràng và có hệ thống.

Ví dụ, trong khi thu nhập từ vốn rõ ràng không hoàn toàn vắng mặt trong thu nhập của "9%", nhưng nó thường không phải là nguồn thu nhập chính mà chỉ đơn giản là một nguồn bổ sung. Một người quản lý có thu nhập 4.000 euro một tháng cũng có thể sở hữu một căn hộ mà cô ấy cho thuê với giá 1.000 euro một tháng (hoặc sống ở đó, do đó tránh phải trả tiền thuê 1.000 euro một tháng, điều này dẫn đến điều tương tự về mặt tài chính). Tổng thu nhập của cô khi đó là 5.000 euro một tháng, 80% là thu nhập từ lao động và 20% từ vốn. Thật vậy, sự phân chia 80–20 giữa lao động và vốn là đại diện hợp lý cho cơ cấu thu nhập của nhóm "9%"; điều này đã đúng giữa hai cuộc chiến tranh thế giới và vẫn đúng cho đến ngày nay. Một phần thu nhập từ vốn của nhóm này cũng có thể đến từ tài khoản tiết kiệm, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và đầu tư tài chính, nhưng bất động sản thường chiếm ưu thế.

Ngược lại, trong phạm vi "1%", thu nhập từ lao động dần trở thành phần bổ sung, trong khi vốn ngày càng trở thành nguồn thu nhập chính. Một mô hình thú vị khác là: nếu một mặt chúng ta chia thu nhập từ vốn thành tiền thuê đất và công trình, mặt khác là cổ tức và lãi từ vốn lưu động. Ví dụ, ở Pháp, phần thu nhập từ vốn năm 1932 cũng như năm 2005 là 20% của nhóm "9%" nhưng tăng lên 60% trong nhóm 0,01% hàng đầu. Trong cả hai trường hợp, sự gia tăng mạnh mẽ được giải thích hoàn toàn bởi thu nhập từ các tài sản tài chính (hầu hết đều dưới dạng cổ tức). Tỷ lệ tiền thuê nhà ở mức khoảng 10% tổng thu nhập và thậm chí có xu hướng giảm dần ở nhóm cao nhất. Mô hình này phản ánh thực tế là các khối tài sản lớn chủ yếu bao gồm các tài sản tài chính (chủ yếu là cổ phiếu).

Phân bố tài sản toàn cầu theo từng nhóm năm 2020



Giới hạn của việc trả lại thuế thu nhập

Bất chấp tất cả những mô hình thú vị này, tôi phải nhấn mạnh các giới hạn của các nguồn tài chính được sử dụng trong chương này. Hình 8.3 và 8.4 chỉ dựa trên thu nhập từ vốn được báo cáo trong các tờ khai thuế. Do đó, thu nhập vốn thực tế bị đánh giá thấp, do cả trốn thuế (dễ dàng che giấu thu nhập đầu tư hơn là tiền lương, ví dụ, bằng cách sử dụng tài khoản ngân hàng nước ngoài ở các quốc gia không hợp tác với quốc gia mà người nộp thuế cư trú) và các loại miễn thuế khác nhau cho phép toàn bộ các loại thu nhập vốn có thể tránh thuế thu nhập một cách hợp pháp. Vì thu nhập từ vốn được trình bày quá nhiều ở phần trên, việc khai báo ít hơn thu nhập từ vốn này cũng ngụ ý cổ phần của nhóm trên và nhóm giữa được chỉ ra trên Hình 8.1 và 8.2, chỉ dựa trên tờ khai thuế thu nhập, bị đánh giá thấp hơn (đối với Pháp và các nước khác). Những chia sẻ này trong mọi trường hợp là gần đúng. Chúng rất thú vị (giống như tất cả các số liệu thống kê về kinh tế và xã hội) chủ yếu là các chỉ báo về độ lớn và nên được coi là những ước tính thấp về mức độ bất bình đẳng thực tế.

Trong trường hợp của Pháp, chúng ta có thể so sánh thu nhập tự kê khai trên tờ khai thuế với các nguồn khác (chẳng hạn như tài khoản quốc gia và các nguồn cung cấp thước đo trực tiếp hơn về phân phối tài sản) để ước tính xem chúng ta cần điều chỉnh kết quả bao nhiêu để bù đắp cho khai báo thu nhập từ vốn. Hóa ra là chúng ta cần thêm vài điểm % vào tỷ trọng thu nhập quốc dân của thu nhập vốn (có thể lên tới 5 điểm % nếu chúng tôi chọn ước

tính trốn thuế cao, nhưng thực tế hơn là 2 đến 3 điểm %). Đây không phải là một số tiền không đáng kể. Nói cách khác, tỷ trọng của nhóm cao nhất trong thu nhập quốc dân, theo Hình 8.1, đã giảm từ 45–50% trong năm 1900–1910 xuống 30–35% trong 2000–2010, chắc chắn là gần 50% (hoặc thậm chí cao hơn một chút) ở thời Belle Époque và hiện là hơn 35% một chút. Tuy nhiên, sự điều chỉnh này không ảnh hưởng đáng kể đến diễn biến chung của bất bình đẳng thu nhập. Ngay cả khi các cơ hội để tránh thuế hợp pháp và trốn thuế bất hợp pháp đã tăng lên trong những năm gần đây (đặc biệt là nhờ sự xuất hiện của các thiên đường thuế mà tôi sẽ nói thêm ở phần sau), chúng ta phải nhớ thu nhập từ vốn lưu động đã được báo cáo thấp hơn đáng kể trong đầu thế kỷ 20 và trong những năm giữa các cuộc chiến tranh. Tất cả các dấu hiệu đều cho thấy các bản sao của phiếu thưởng cổ tức và lãi suất do chính phủ yêu cầu vào thời điểm đó không có hiệu lực hơn các thỏa thuận song phương ngày nay như một phương tiện đảm bảo tuân thủ luật thuế hiện hành.

Do đó, theo một cách gần đúng, chúng tôi có thể giả định việc hạch toán tránh và trốn thuế sẽ làm tăng mức độ bất bình đẳng thu được từ các tờ khai thuế theo tỷ lệ tương tự trong các thời kỳ khác nhau và do đó sẽ không sửa đổi đáng kể xu hướng thời gian và diễn biến mà tôi đã xác định.

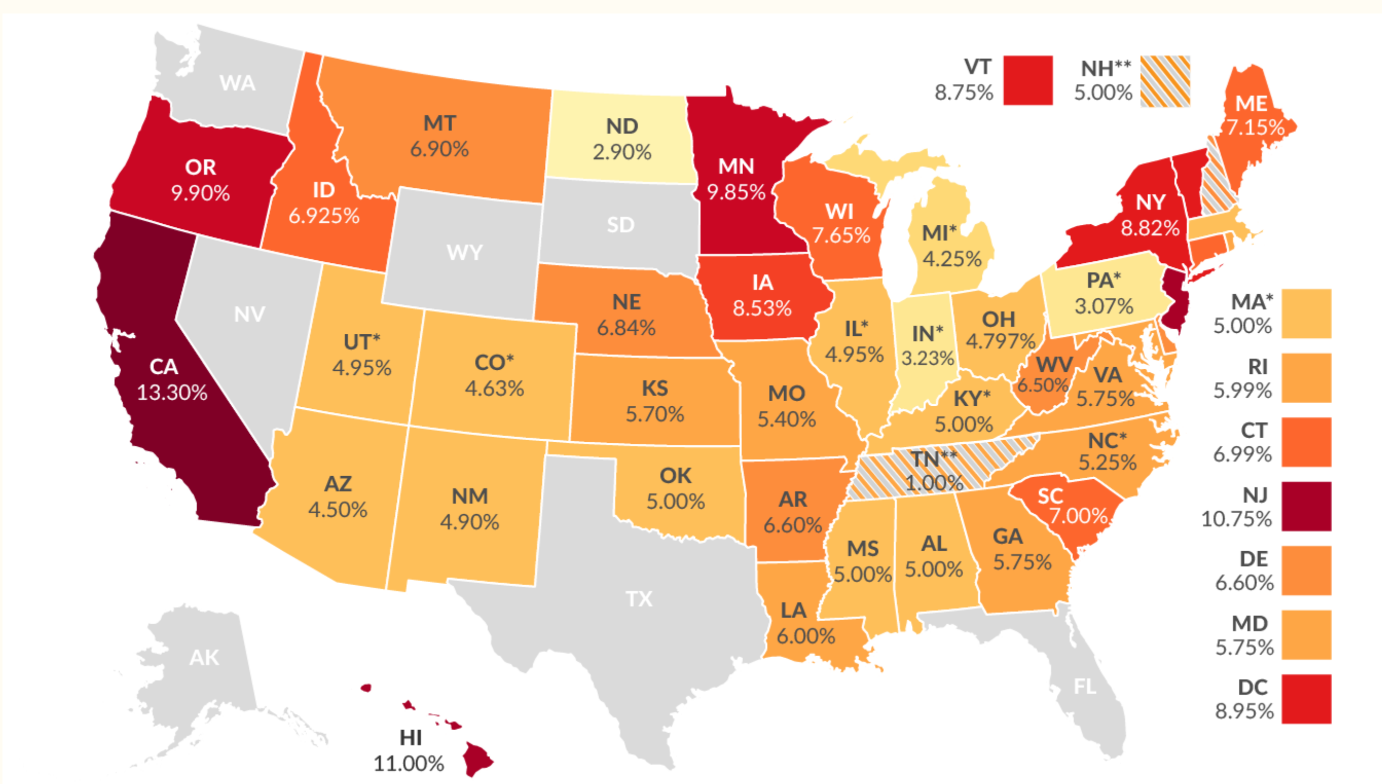
Tuy nhiên, lưu ý chúng tôi vẫn chưa cố gắng áp dụng những điều chỉnh đó một cách có hệ thống và nhất quán ở các quốc gia khác nhau. Đây là một hạn chế quan trọng của Cơ sở dữ liệu thu nhập hàng đầu thế giới. Một hệ quả là loạt bài của chúng tôi đánh giá thấp — có lẽ hơi — sự gia tăng bất bình đẳng có thể thấy ở hầu hết các quốc gia sau năm 1970, và đặc biệt là vai trò của thu nhập từ vốn. Trên thực tế, các tờ khai thuế thu nhập ngày càng trở thành nguồn không chính xác để nghiên cứu thu nhập từ vốn, và không thể thiếu việc sử dụng các nguồn bổ sung khác. Đây có thể là các nguồn kinh tế vĩ mô (loại được sử dụng trong Phần Hai để nghiên cứu động lực của tỷ lệ vốn / thu nhập và phân chia vốn - lao động) hoặc các nguồn kinh tế vi mô (có thể nghiên cứu trực tiếp sự phân phối tài sản, và trong đó Tôi sẽ sử dụng trong các chương tiếp theo).

Hơn nữa, các luật đánh thuế vốn khác nhau có thể làm sai lệch so sánh quốc tế. Nói chung, tiền thuê, tiền lãi và cổ tức được đối xử khá giống nhau ở các quốc gia khác nhau. Ngược lại, có những khác biệt đáng kể trong cách xử lý lãi vốn. Ví dụ: lãi vốn không được báo cáo đầy đủ hoặc nhất quán trong dữ liệu thuế của Pháp (và tôi chỉ đơn giản là đã loại trừ chúng hoàn toàn), trong khi chúng luôn được tính toán khá tốt trong dữ liệu thuế của Hoa Kỳ. Điều này có thể tạo ra sự khác biệt lớn, bởi vì lãi vốn, đặc biệt là lãi thu được từ việc bán cổ phiếu, tạo thành một dạng thu nhập vốn tập trung cao độ ở những nhóm thu nhập cao nhất (trong một số trường hợp, thậm chí còn nhiều hơn cả cổ tức). Ví dụ: nếu Hình 8.3 và 8.4 bao gồm lãi vốn, thì tỷ trọng thu nhập từ vốn ở phần mười nghìn cao nhất sẽ không phải là 60% mà là

gần 70 hoặc 80% (tùy thuộc vào năm). Để không bị so sánh sai lệch, tôi sẽ trình bày kết quả cho Hoa Kỳ cả khi có và không có tăng vốn.

Hạn chế quan trọng khác của các tờ khai thuế thu nhập là chúng không có thông tin về nguồn gốc vốn có thu nhập được báo cáo. Chúng ta có thể thấy tại một thời điểm cụ thể thu nhập do người nộp thuế tạo ra, nhưng chúng ta không biết liệu người nộp thuế được thừa kế hay tích lũy trong suốt cuộc đời với thu nhập từ lao động (hoặc từ vốn khác). Nói cách khác, một mức độ bất bình đẳng giống hệt nhau đối với thu nhập từ vốn trên thực tế có thể phản ánh các tình huống rất khác nhau, và chúng ta sẽ không bao giờ học được bất cứ điều gì về những khác biệt này nếu chúng ta hạn chế bản thân trong dữ liệu khai thuế. Nói chung, thu nhập rất cao từ vốn thường tương ứng với vận may lớn đến mức khó có thể tưởng tượng họ có thể tích lũy được khoản tiết kiệm chỉ từ thu nhập lao động (ngay cả trong trường hợp là một nhà quản lý hoặc điều hành cấp rất cao). Có mọi lý do để tin thừa kế đóng một vai trò quan trọng. Tuy nhiên, như chúng ta sẽ thấy trong các chương sau, tầm quan trọng tương đối của việc thừa kế và tiết kiệm đã phát triển đáng kể theo thời gian, và đây là một chủ đề đáng được nghiên cứu thêm. Một lần nữa, tôi sẽ cần tận dụng các nguồn liên quan trực tiếp đến vấn đề thừa kế.

Thuế suất thu nhập cá nhân các bang của Mỹ năm 2020



Sự hỗn loạn của những năm giữa cuộc chiến

Hãy xem xét sự phát triển của thu nhập bất bình đẳng ở Pháp trong thế kỷ qua. Từ năm 1914 đến năm 1945, tỷ trọng của nhóm cao nhất trong hệ thống phân cấp thu nhập hầu như không ngừng giảm xuống, giảm dần từ 20% năm 1914 xuống chỉ còn 7% năm 1945 (Hình 8.2). Sự sụt giảm ổn định phản ánh một loạt các cú sốc kéo dài và hầu như không bị gián đoạn do vốn (và thu nhập từ vốn) duy trì trong thời gian này. Ngược lại, tỷ trọng của nhóm đứng đầu trong hệ thống phân cấp thu nhập giảm ít ổn định hơn nhiều. Nó dường như đã giảm trong Chiến tranh Thế giới I, nhưng điều này được theo sau bởi sự phục hồi không ổn định trong

những năm 1920 và sau đó là rất mạnh, và ngay từ cái nhìn đầu tiên đã gây ngạc nhiên, tăng từ năm 1929 đến năm 1935, tiếp theo là sự sụt giảm mạnh trong năm 1936–1938 và sụp đổ trong Chiến tranh thế giới II. Cuối cùng, tỷ trọng thu nhập quốc dân của những người đứng đầu, hơn 45% vào năm 1914, đã giảm xuống dưới 30% trong giai đoạn 1944–1945.

Nếu chúng ta xem xét toàn bộ giai đoạn 1914–1945, hai mức giảm là hoàn toàn nhất quán: tỷ trọng của nhóm đầu giảm gần 18 điểm, theo ước tính của tôi và nhóm giàu nhất là gần 14 điểm. Nói cách khác, "Bản thân nhóm 1%" chiếm khoảng 3/4 mức giảm bất bình đẳng từ năm 1914 đến năm 1945, trong khi "nhóm 9%" chiếm khoảng 1/4. Điều này hầu như không gây ngạc nhiên khi lượng vốn tập trung cao độ trong tay của "nhóm 1%".

Ngược lại, những khác biệt được quan sát thấy trong giai đoạn này thoạt nhìn còn đáng ngạc nhiên hơn: Tại sao tỷ trọng của nhóm giữa lại tăng mạnh sau khủng hoảng năm 1929 và tiếp tục ít nhất cho đến năm 1935, trong khi tỷ trọng của nhóm đầu giảm xuống, đặc biệt là giữa năm 1929 và năm 1932?

Trên thực tế, khi chúng ta xem xét dữ liệu kỹ hơn, qua từng năm, mỗi biến thể này đều có một lời giải thích. Thật là thú vị khi thăm lại thời kỳ hỗn loạn giữa các cuộc chiến tranh, khi những căng thẳng xã hội lên rất cao. Để hiểu điều gì đã xảy ra, chúng ta phải nhận ra nhóm "9%" và "1%" sống trên các dòng thu nhập rất khác nhau. Phần lớn thu nhập của nhóm "1%" là thu nhập từ vốn, đặc biệt là tiền lãi và cổ tức được trả bởi các công ty có cổ phiếu và trái phiếu tạo nên tài sản của nhóm. Đó là lý do tại sao thị phần của nhóm giảm mạnh trong thời kỳ suy thoái, khi nền kinh tế sụp đổ, lợi nhuận giảm và công ty phá sản.

Ngược lại, nhóm "9%" bao gồm nhiều nhà quản lý, những người hưởng lợi lớn từ cuộc Suy thoái, ít nhất là khi so sánh với các nhóm xã hội khác. Họ ít phải chịu thất nghiệp hơn nhiều so với những nhân viên làm việc dưới quyền. Đặc biệt, họ chưa bao giờ phải trải qua tỷ lệ thất nghiệp một phần hoặc toàn bộ quá cao mà các công nhân công nghiệp phải chịu đựng. Họ cũng ít bị ảnh hưởng hơn bởi sự sụt giảm lợi nhuận của công ty so với những người đứng trên họ trong hệ thống phân cấp thu nhập. Trong "9%", các công chức và giáo viên cấp trung có kết quả đặc biệt tốt. Gần đây họ mới chỉ là những người được hưởng trợ cấp dân sự được cấp trong giai đoạn 1927–1931. (Hãy nhớ lại nhân viên chính phủ, đặc biệt là những người ở bậc cao nhất, đã phải chịu đựng rất nhiều trong Thế chiến I và bị ảnh hưởng nặng nề bởi lạm phát đầu những năm 1920.), do đó, dự luật tiền lương của khu vực công vẫn không đổi về danh nghĩa cho đến năm 1933 (và chỉ giảm nhẹ vào năm 1934–1935, khi Thủ tướng Pierre Laval tìm cách cắt giảm lương công chức). Trong khi đó, tiền lương của khu vực tư nhân giảm hơn 50% từ năm 1929 đến năm 1935. Tình trạng giảm phát nghiêm trọng mà nước Pháp phải gánh chịu trong thời kỳ này (giá cả giảm 25% từ năm 1929 đến năm 1935, do cả thương mại và sản xuất đều sụp đổ) đóng một vai trò quan trọng trong quá trình này: những cá nhân đủ may mắn để giữ được công việc và mức lương thưởng danh nghĩa của họ

— điển hình là công chức — được hưởng sức mua tăng trong thời kỳ suy thoái do giá cả giảm làm tăng mức lương thực tế của họ. Hơn nữa, thu nhập từ vốn như nhóm "9%" được hưởng - thường dưới dạng tiền thuê, cũng tăng lên do giảm phát, do đó giá trị thực của dòng thu nhập này tăng lên đáng kể, trong khi cổ tức trả cho nhóm "1%" đã bốc hơi.

Vì tất cả những lý do này, tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm "9%" đã tăng lên khá đáng kể ở Pháp từ năm 1929 đến năm 1935, nhiều hơn so với tỷ trọng của nhóm "1%" đã giảm xuống. Tuy nhiên, quá trình này đã hoàn toàn xoay chuyển, khi Mặt trận Bình dân lên nắm quyền: tiền lương của công nhân tăng mạnh do Hiệp định Matignon, và đồng franc bị mất giá vào tháng 9 năm 1936, dẫn đến lạm phát và giảm cổ phiếu của cả hai nhóm "9%" và "1%" trong giai đoạn 1936–1938.

Cuộc thảo luận ở trên chứng minh tính hữu ích của việc chia nhỏ thu nhập theo phân vị và nguồn thu nhập. Nếu chúng ta cố gắng phân tích động lực giữa các cuộc chiến bằng cách sử dụng một chỉ số tổng hợp như hệ số Gini, thì sẽ không thể hiểu được chuyện gì đang xảy ra. Chúng ta sẽ không thể phân biệt giữa thu nhập từ lao động và thu nhập từ vốn hoặc giữa những thay đổi ngắn hạn và dài hạn. Trong trường hợp của Pháp, điều làm cho giai đoạn 1914–1945 trở nên phức tạp là thực tế mặc dù xu hướng chung là khá rõ ràng, nhiều chuyển động ngược nhỏ hơn đã được chồng lên trên mô hình tổng thể này trong những năm 1920 và 1930. Chúng tôi nhận thấy sự phức tạp tương tự ở các quốc gia khác trong thời kỳ giữa các cuộc chiến, với những đặc điểm đặc trưng gắn liền với lịch sử của từng quốc gia cụ thể. Ví dụ, giảm phát chấm dứt ở Hoa Kỳ vào năm 1933, khi Tổng thống Roosevelt lên nắm quyền, do đó sự đảo ngược xảy ra ở Pháp năm 1936 đến sớm hơn ở Hoa Kỳ, vào năm 1933. Ở mỗi quốc gia, lịch sử của bất bình đẳng là chính trị - và hỗn loạn.

Xung đột về các khoảng thời gian

Nói một cách tổng thể, điều quan trọng khi nghiên cứu động lực phân bố thu nhập và tài sản là phải phân biệt giữa một số thang thời gian khác nhau. Trong cuốn sách này, tôi chủ yếu quan tâm đến những diễn biến dài hạn, những xu hướng cơ bản mà trong nhiều trường hợp không thể được đánh giá đúng với quy mô thời gian dưới ba mươi đến bốn mươi năm hoặc thậm chí lâu hơn, chẳng hạn như sự gia tăng tỷ lệ vốn / thu nhập ở châu Âu kể từ sau Thế chiến II, một quá trình đã diễn ra gần 70 năm mà khó có thể phát hiện ra chỉ cách đây mười hoặc hai mươi năm do sự chồng chất của nhiều phát triển khác (cũng như không có khả năng sử dụng dữ liệu). Nhưng sự tập trung vào dài hạn này không được phép che khuất thực tế các xu hướng ngắn hạn cũng tồn tại. Để chắc chắn, những điều này cuối cùng thường đối trọng với nhau, nhưng với những người sống qua chúng, chúng thường xuất hiện, khá hợp pháp, là hiện thực quan trọng nhất của thời đại. Thật vậy, làm sao có thể khác được, khi những chuyển động "ngắn hạn" này có thể tiếp tục kéo dài từ mười đến mười lăm năm hoặc thậm chí lâu hơn, khá dài nếu tính trên quy mô của một đời người.

Lịch sử bất bình đẳng ở Pháp và các nơi khác đều chứa đầy những chuyển động ngắn hạn và trung hạn - và không chỉ trong những năm đặc biệt hỗn loạn giữa các cuộc chiến. Hãy để tôi kể lại một cách ngắn gọn những tình tiết chính trong trường hợp của Pháp. Trong cả hai cuộc chiến tranh thế giới, hệ thống phân cấp tiền lương đã bị nén lại, nhưng sau mỗi cuộc chiến, sự bất bình đẳng về tiền lương đã tự khẳng định lại (trong những năm 1920 và sau đó một lần nữa vào cuối những năm 1940 và vào những năm 1950 và 1960). Đây là những chuyển động có mức độ đáng kể: tỷ trọng trong tổng số tiền lương của nhóm 10% cao nhất giảm khoảng 5 điểm trong mỗi cuộc xung đột nhưng sau đó được phục hồi với cùng một mức độ (xem Hình 8.1) Mức chênh lệch tiền lương được giảm trong khu vực công cũng như tư. Trong mỗi cuộc chiến, kịch bản đều giống nhau: trong thời chiến, hoạt động kinh tế giảm, lạm phát tăng, tiền lương thực tế và sức mua bắt đầu giảm. Tuy nhiên, lương của nhóm dưới cùng của thang lương thường tăng và phần nào được bảo vệ khỏi lạm phát một cách hào phóng hơn so với những người ở trên cùng. Điều này có thể tạo ra những thay đổi đáng kể trong phân phối tiền lương nếu lạm phát cao. Tại sao mức lương thấp và trung bình được đánh giá theo chỉ số lạm phát tốt hơn mức lương cao hơn? Bởi vì người lao động có chung nhận thức nhất định về công bằng xã hội và các chuẩn mực công bằng, nên một nỗ lực được thực hiện để ngăn chặn sức mua của những người ít khá giả nhất giảm quá mạnh, trong khi các đồng hương khá giả của họ được yêu cầu hoãn các nhu cầu cho đến khi chiến tranh kết thúc. Hiện tượng này rõ ràng đã đóng một vai trò quan trọng trong việc thiết lập thang lương trong khu vực công, và nó có lẽ cũng giống như vậy, ít nhất là ở một mức độ nhất định, trong khu vực tư. Việc một số lượng lớn lao động trẻ và tương đối phổ thông được huy động để phục vụ (hoặc bị giam giữ trong các trại tù binh) cũng có thể đã cải thiện vị thế tương đối của những người lao động có mức lương thấp và trung bình trên thị trường lao động.

Trong mọi trường hợp, sự dồn nén của bất bình đẳng tiền lương đã được đảo ngược trong cả hai thời kỳ sau chiến tranh. Tuy nhiên, đối với những người lao động sống qua những thời kỳ này, những thay đổi trong phân phối tiền lương đã gây ấn tượng sâu sắc. Cụ thể, vấn đề khôi phục hệ thống phân cấp tiền lương ở cả khu vực công và tư là một trong những vấn đề chính trị, xã hội và kinh tế quan trọng nhất trong những năm sau chiến tranh.

Bây giờ lật lại lịch sử của bất bình đẳng ở Pháp từ năm 1945 đến năm 2010, chúng ta thấy có ba giai đoạn rõ ràng: bất bình đẳng thu nhập tăng mạnh từ năm 1945 đến năm 1967 (với tỷ trọng tăng dần từ dưới 30 lên 36 hoặc 37%). Sau đó, nó giảm đáng kể trong khoảng thời gian từ năm 1968 đến năm 1983 (với thị phần của nhóm đầu giảm trở lại 30%). Cuối cùng, tỷ lệ bất bình đẳng tăng đều đặn sau năm 1983, do đó tỷ trọng của nhóm cao nhất tăng lên khoảng 33% trong giai đoạn 2000–2010 (xem Hình 8.1). Chúng tôi nhận thấy những thay đổi gần như tương tự của bất bình đẳng tiền lương ở nhóm cao nhất (xem Hình 8.3 và 8.3). Một lần nữa,

những mức tăng và giảm khác nhau này ít nhiều làm mất cân bằng, vì vậy bạn nên bỏ qua chúng và tập trung vào sự ổn định tương đối trong thời gian dài, 1945–2010. Thật vậy, nếu ai đó chỉ quan tâm đến những diễn biến dài hạn, thì sự thay đổi nổi bật ở Pháp trong thế kỷ 20 là sự nén chặt đáng kể của bất bình đẳng tiền lương từ năm 1914 đến năm 1945, tiếp theo là sự ổn định tương đối sau đó. Mỗi cách nhìn nhận vấn đề đều chính đáng và quan trọng theo đúng nghĩa của nó, và theo tôi, điều cần thiết là phải ghi nhớ tất cả các quy mô thời gian khác nhau: dài hạn là quan trọng, nhưng ngắn hạn và trung hạn cũng vậy. Tôi đã đề cập đến điểm này trước đây khi xem xét sự phát triển của tỷ lệ vốn / thu nhập và sự phân chia vốn - lao động trong Phần Hai (xem cụ thể ở Chương 6).

Điều thú vị cần lưu ý là sự phân hóa vốn - lao động có xu hướng di chuyển cùng chiều với sự bất bình đẳng trong thu nhập từ lao động, do đó cả hai tăng cường lẫn nhau trong ngắn hạn và trung hạn nhưng không nhất thiết về dài hạn. Ví dụ, mỗi trong hai cuộc chiến tranh thế giới đều chứng kiến sự giảm tỷ trọng của vốn trong thu nhập quốc dân (và tỷ lệ vốn / thu nhập) cũng như sự gia tăng bất bình đẳng về tiền lương. Nói chung, bất bình đẳng có xu hướng phát triển “theo chu kỳ” (nghĩa là nó di chuyển cùng chiều với chu kỳ kinh tế, ngược lại với những thay đổi “ngược chu kỳ”). Trong thời kỳ bùng nổ kinh tế, tỷ trọng lợi nhuận trong thu nhập quốc dân có xu hướng tăng lên, và chi trả ở mức cuối cùng của quy mô (bao gồm cả ưu đãi và tiền thưởng) thường tăng nhiều hơn mức lương ở mức dưới cùng và trung bình. Ngược lại, trong thời kỳ suy thoái hoặc khủng hoảng kinh tế (trong đó chiến tranh có thể được coi là một hình thức cực đoan), các yếu tố phi kinh tế khác nhau, đặc biệt là các yếu tố chính trị, đảm bảo những chuyển động này không chỉ phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế.

Sự gia tăng đáng kể về bất bình đẳng ở Pháp từ năm 1945 đến năm 1967 là kết quả của sự gia tăng mạnh cả tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân và bất bình đẳng tiền lương trong bối cảnh tăng trưởng kinh tế nhanh chóng. Không nghi ngờ gì nữa, môi trường chính trị đóng một vai trò nhất định: đất nước hoàn toàn tập trung vào công cuộc tái thiết, và giảm bất bình đẳng không phải là ưu tiên, đặc biệt vì người ta thường biết bất bình đẳng đã giảm đi rất nhiều trong chiến tranh. Trong những năm 1950 và 1960, các nhà quản lý, kỹ sư và các nhân viên lành nghề đã thấy mức lương của họ tăng nhanh hơn mức lương của những người lao động ở nhóm cuối và giữa của hệ thống phân cấp lương, và ban đầu dường như không ai quan tâm. Mức lương tối thiểu quốc gia được tạo ra vào năm 1950 nhưng hiếm khi được tăng lên sau đó và ngày càng giảm dần so với mức lương trung bình.

Mọi thứ đột ngột thay đổi vào năm 1968. Các sự kiện xảy ra vào tháng 5 năm 1968 có nguồn gốc từ sự bất bình của sinh viên và các vấn đề văn hóa, xã hội ít liên quan đến vấn đề tiền lương (mặc dù nhiều người đã cảm thấy mệt mỏi với mô hình tăng trưởng sản xuất theo chủ nghĩa phi quân bình trong những năm 1950 và 1960, và chắc chắn điều này đã đóng một vai trò trong cuộc khủng hoảng). Nhưng kết quả chính trị tức thời nhất của phong trào là ảnh

hưởng của nó đối với tiền lương: để chấm dứt cuộc khủng hoảng, chính phủ của Charles de Gaulle đã ký Hiệp định Grenelle, trong đó quy định mức lương tối thiểu tăng 20%. Năm 1970, mức lương tối thiểu chính thức (nếu một phần) được tính vào mức lương trung bình, và các chính phủ từ năm 1968 đến 1983 cảm thấy có nghĩa vụ phải "tăng" mức tối thiểu đáng kể hầu như hàng năm trong bối cảnh chính trị và xã hội sôi sục. Sức mua của tiền lương tối thiểu theo đó đã tăng hơn 130% từ năm 1968 đến 1983, trong khi mức lương trung bình chỉ tăng khoảng 50%, dẫn đến sự bất bình đẳng về tiền lương đáng kể. Sự phá vỡ so với giai đoạn trước là rất rõ ràng: sức mua của mức lương tối thiểu chỉ tăng 25% từ năm 1950 đến năm 1968, trong khi mức lương trung bình đã tăng hơn gấp đôi. hóa đơn tăng nhanh hơn rõ rệt so với sản lượng từ năm 1968 đến 1983, và điều này giải thích cho sự sụt giảm mạnh tỷ trọng thu nhập quốc dân của vốn mà tôi đã chỉ ra trong Phần Hai, cũng như sự bất bình đẳng thu nhập rất đáng kể.

Những chuyển động này đã đảo ngược vào năm 1982–1983. Chính phủ xã hội mới được bầu vào tháng 5 năm 1981 chắc chắn sẽ muốn tiếp tục xu hướng trước đó, nhưng không phải là vấn đề đơn giản để thu xếp mức lương tối thiểu tăng nhanh gấp đôi mức lương trung bình (đặc biệt là khi mức lương trung bình đang tăng nhanh hơn sản lượng). Do đó, vào năm 1982–1983, chính phủ quyết định "quay lưng lại với chính sách thắt lưng buộc bụng": tiền lương bị đóng băng, và chính sách tăng lương tối thiểu hàng năm đã bị loại bỏ dứt khoát. Kết quả đã sớm rõ ràng: tỷ trọng lợi nhuận trong thu nhập quốc dân tăng vọt trong suốt những năm còn lại của thập niên 1980, trong khi bất bình đẳng về tiền lương một lần nữa gia tăng, và bất bình đẳng về thu nhập thậm chí còn nhiều hơn (xem Hình 8.1 và 8.2). Sự phá vỡ diễn ra mạnh mẽ như năm 1968, nhưng theo hướng khác.

Sự gia tăng bất bình đẳng ở Pháp từ những năm 1980

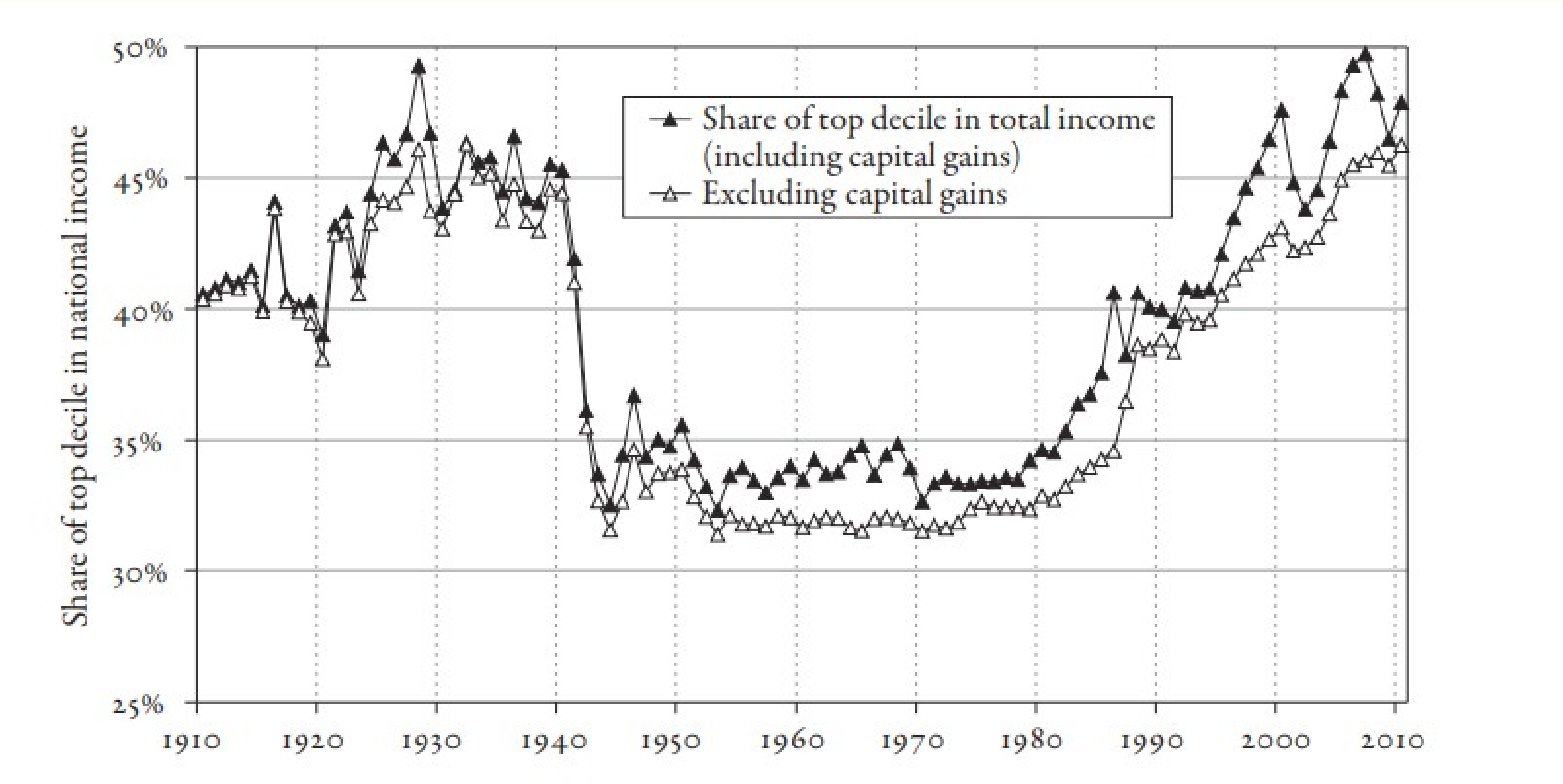
Chúng ta nên mô tả như thế nào về giai đoạn gia tăng bất bình đẳng bắt đầu ở Pháp vào những năm 1982–1983? Thật hấp dẫn để xem nó trong một viễn cảnh dài hạn như một hiện tượng vi mô, một sự đảo ngược đơn giản của xu hướng trước đó, đặc biệt là từ năm 1990 trở lại đây, tỷ lệ lợi nhuận trong thu nhập quốc dân đã trở lại mức đạt được vào đêm trước tháng 5 năm 1968. Điều này sẽ là một sai lầm, tuy nhiên, vì một số lý do. Đầu tiên, như tôi đã trình bày trong Phần Hai, tỷ lệ lợi nhuận trong giai đoạn 1966–1967 cao về mặt lịch sử, là hệ quả của việc khôi phục tỷ trọng vốn bắt đầu vào cuối Thế chiến II. Nếu chúng ta tính cả tiền thuê cũng như lợi nhuận trong thu nhập từ vốn, thì chúng ta thấy tỷ trọng của vốn trong thu nhập quốc dân thực sự tiếp tục tăng trong những năm 1990 và 2000. Hiểu đúng về hiện tượng dài hạn này đòi hỏi nó phải được đặt trong bối cảnh của quá trình phát triển dài hạn của tỷ lệ vốn / thu nhập, mà đến năm 2010 đã trở lại gần như mức mà nó đã đạt được ở Pháp vào đêm trước Thế giới I. Không thể đánh giá đầy đủ tác động của việc khôi phục sự thịnh vượng của tư bản chỉ bằng cách nhìn vào sự phát triển của tỷ trọng thu nhập của tầng

lớp thượng lưu, một phần là do thu nhập từ vốn bị đánh giá thấp, do đó chúng ta có xu hướng đánh giá thấp hơn một chút việc tăng thu nhập của nhóm cao nhất, và một phần vì tầm quan trọng mới của tài sản thừa kế, một quá trình lâu dài mới chỉ bắt đầu bộc lộ tác dụng thực sự của nó và chỉ có thể được phân tích chính xác bằng cách nghiên cứu trực tiếp vai trò và tầm quan trọng đang thay đổi của tài sản thừa kế.

Nhưng đó không phải là tất cả. Một hiện tượng mới đáng kinh ngạc đã xuất hiện ở Pháp vào những năm 1990: mức lương rất cao, và đặc biệt là các gói trả lương được trao cho các giám đốc điều hành hàng đầu của các công ty và công ty tài chính lớn nhất, đã đạt đến mức cao đáng kinh ngạc — hiện tại, ở Pháp có phần ít đáng kinh ngạc hơn ở Hoa Kỳ, tuy nhiên, sẽ là sai lầm nếu bỏ qua sự phát triển mới này. Tỷ trọng tiền lương của nhóm cao nhất, dưới 6% trong những năm 1980 và 1990, bắt đầu tăng vào cuối những năm 1990 và đạt 7,5-8% trong tổng số vào đầu những năm 2010. Do đó, đã có mức tăng gần 30% trong vòng hơn một thập kỷ, con số đáng kể. Nếu nhìn vào 0,1 hoặc 0,01% hàng đầu, chúng tôi nhận thấy mức tăng thậm chí còn lớn hơn, với sức mua tăng cao hơn 50% trong mười năm. Trong bối cảnh tăng trưởng rất thấp và sức mua đình trệ với đại đa số người lao động, mức tăng này với những người có thu nhập cao nhất đã thu hút sự chú ý. Hơn nữa, hiện tượng hoàn toàn mới, và để giải thích nó một cách chính xác, chúng ta phải nhìn nhận nó trên quan điểm quốc tế.

Hình 8.5

Bất bình đẳng thu nhập ở Hoa Kỳ, 1910–2010



Tỷ trọng thu nhập nhóm đầu đã tăng từ dưới 35% tổng thu nhập trong những năm 1970 lên gần 50% trong những năm 2000-2010.

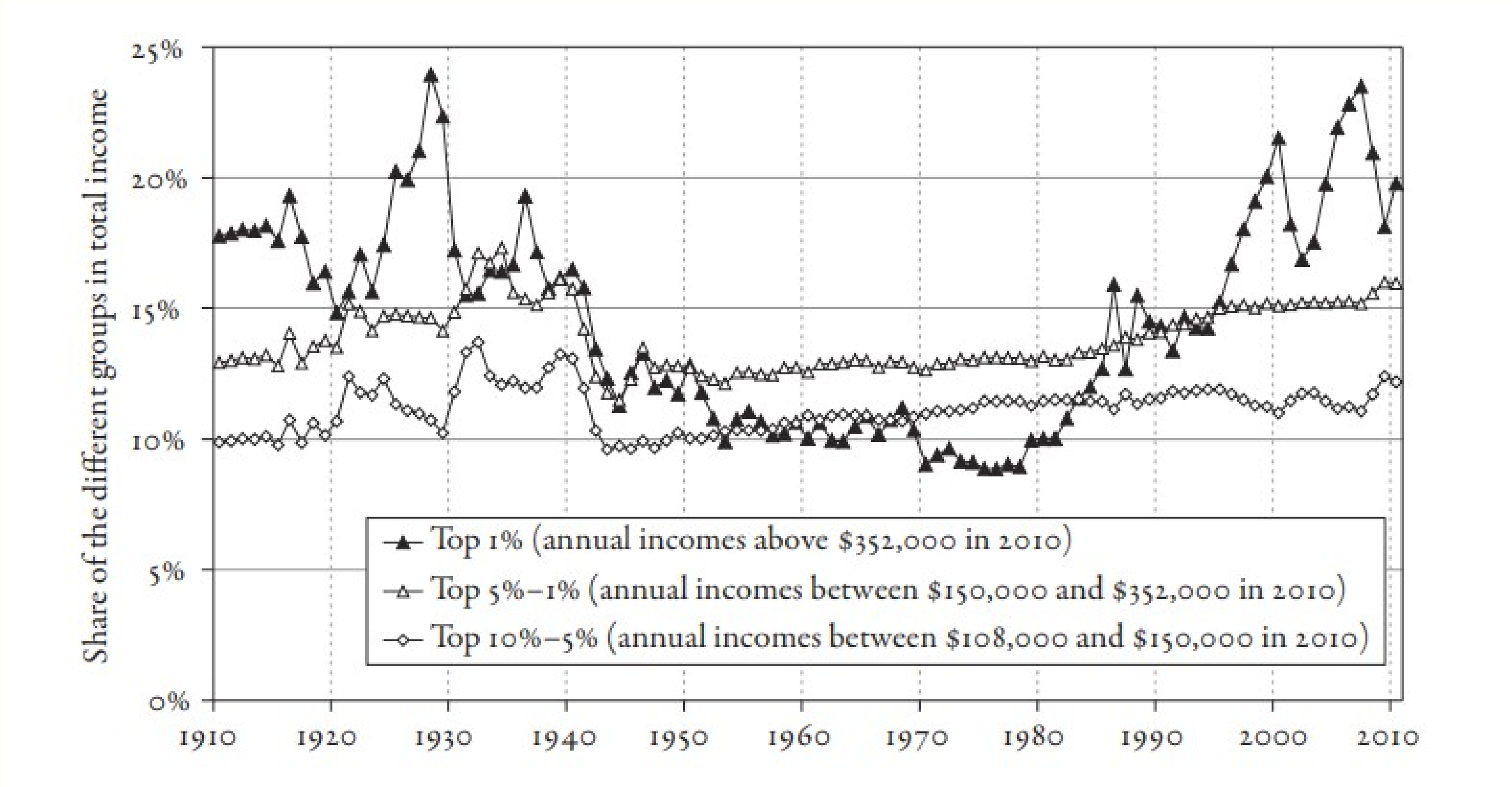
Sự chuyển đổi của bất bình đẳng ở Hoa Kỳ

Thật vậy, bây giờ hãy để tôi chuyển sang trường hợp của Hoa Kỳ, trường hợp này nổi bật bởi vì ở đó có thế hệ con của “những người quản lý cao cấp” lần đầu tiên xuất hiện trong vài

thập kỷ qua. Tôi đã làm mọi thứ có thể để đảm bảo chuỗi dữ liệu của Hoa Kỳ có thể so sánh được với chuỗi dữ liệu của Pháp. Đặc biệt, Hình 8.5 và 8.6 đại diện cho cùng một dữ liệu đối với Hoa Kỳ như Hình 8.1 và 8.2 cho Pháp: mục tiêu là so sánh, trong hình đầu tiên của mỗi cặp, sự tiến triển của tỷ trọng thu nhập đi đến mức cao nhất của hệ thống phân cấp lương và để so sánh, trong hình thứ hai, chính các phân cấp lương đó. Tôi nên nói thêm Hoa Kỳ lần đầu tiên thiết lập thuế thu nhập liên bang vào năm 1913, kết thúc một cuộc chiến lâu dài với Tòa án Tối cao. Dữ liệu thu được từ các tờ khai thuế thu nhập của Hoa Kỳ nhìn chung có thể so sánh với dữ liệu của Pháp, mặc dù ít chi tiết hơn. Cụ thể, tổng thu nhập có thể được thu thập từ các báo cáo của Hoa Kỳ từ năm 1913 trở đi, nhưng chúng tôi không có thông tin riêng biệt về thu nhập từ lao động cho đến năm 1927, do đó, loạt bài về phân phối tiền lương ở Hoa Kỳ trước năm 1927 có phần kém tin cậy hơn.

Hình 8.6

Sự phân chia của nhóm trên cùng tại Hoa Kỳ, 1910–2010



Khi chúng ta so sánh quỹ đạo của Pháp và Hoa Kỳ, có một số điểm tương đồng nổi bật, nhưng cũng có những khác biệt quan trọng nhất định. Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét diễn biến tổng thể của tỷ trọng thu nhập đang ở mức cao nhất (Hình 8.6). Thực tế nổi bật nhất là Hoa Kỳ đã trở nên bất bình đẳng hơn đáng kể so với Pháp (và toàn bộ châu Âu) từ đầu thế kỷ 20 cho đến nay, mặc dù Hoa Kỳ đã theo chủ nghĩa quân bình hơn vào đầu thời kỳ này. Điều làm cho trường hợp của Hoa Kỳ trở nên phức tạp là sự kết thúc của quá trình không chỉ đơn giản là đánh dấu sự trở lại tình trạng đã tồn tại lúc ban đầu: bất bình đẳng của Hoa Kỳ trong năm 2010 về mặt số lượng là cực đoan như ở châu Âu trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 20, nhưng cấu trúc của bất bình đẳng đó là khác nhau khá rõ.

Tôi sẽ tiến hành một cách có hệ thống. Thứ nhất, bất bình đẳng thu nhập châu Âu lớn hơn đáng kể so với bất bình đẳng thu nhập của Hoa Kỳ vào đầu thế kỷ 20. Vào năm 1900–1910, theo dữ liệu của chúng tôi, nhóm cao nhất của hệ thống phân cấp thu nhập nhận được hơn

40% tổng thu nhập quốc dân ở Hoa Kỳ, so với 45–50% ở Pháp (và rất có thể hơn một chút ở Anh). Điều này phản ánh hai điểm khác biệt. Thứ nhất, tỷ lệ vốn / thu nhập cao hơn ở châu Âu, và tỷ trọng vốn trong thu nhập quốc dân cũng vậy. Thứ hai, bất bình đẳng về quyền sở hữu vốn đã bớt cực đoan hơn ở Tân Thế giới. Rõ ràng, điều này không có nghĩa là xã hội Hoa Kỳ trong những năm 1900–1910 là hiện thân của lý tưởng hoang đường về một xã hội bình đẳng của những người tiên phong. Trên thực tế, xã hội Mỹ vốn đã rất chuyên chế, hơn nhiều so với châu Âu ngày nay, chẳng hạn. Người ta chỉ cần đọc lại Henry James hoặc lưu ý Hockney đáng sợ, người đi thuyền sang trọng trên tàu Titanic năm 1912 tồn tại trong đời thực chứ không chỉ trong trí tưởng tượng của James Cameron để thuyết phục rằng xã hội của những người cho thuê nhà không chỉ tồn tại ở Paris và London. mà còn ở Boston, New York và Philadelphia của thế kỷ 20. Tuy nhiên, vốn (và do đó thu nhập từ nó) được phân phối ở Hoa Kỳ ít bất bình đẳng hơn ở Pháp hoặc Anh. Cụ thể, những người cho thuê nhà ở Hoa Kỳ có số lượng ít hơn và không giàu có (so với mức sống trung bình của Hoa Kỳ) như các đối tác châu Âu của họ. Tôi sẽ cần giải thích tại sao điều này lại như vậy.

Tuy nhiên, bất bình đẳng thu nhập tăng khá mạnh ở Hoa Kỳ trong những năm 1920, lên đến đỉnh điểm vào trước cuộc khủng hoảng năm 1929 với hơn 50% thu nhập quốc dân thuộc nhóm cao nhất - mức cao hơn một chút so với châu Âu vào cùng thời điểm, kết quả của những cú sốc đáng kể mà tư bản châu Âu đã phải hứng chịu kể từ năm 1914. Tuy nhiên, bất bình đẳng của Hoa Kỳ không giống như bất bình đẳng ở Châu Âu: hãy lưu ý tầm quan trọng cốt yếu của việc tăng vốn đối với nhóm thu nhập cao nhất của Hoa Kỳ trong thời kỳ thị trường chứng khoán phát triển mạnh mẽ vào những năm 1920 (xem Hình 8.5).

Trong suốt cuộc Đại suy thoái vốn đã ảnh hưởng nặng nề đến Hoa Kỳ, và một lần nữa trong Thế chiến thứ hai, khi quốc gia này được huy động toàn bộ sau nỗ lực chiến tranh (và nỗ lực chấm dứt cuộc khủng hoảng kinh tế), bất bình đẳng thu nhập về cơ bản đã được nén lại, một sức nén có thể so sánh được. về một số khía cạnh so với những gì chúng ta quan sát được ở châu Âu trong cùng thời kỳ. Thật vậy, như chúng ta đã thấy trong Phần Hai, những cú sốc đối với tư bản Hoa Kỳ là không đáng kể: mặc dù không có sự tàn phá vật chất do chiến tranh, cuộc Đại suy thoái là một cú sốc lớn và tiếp theo là những cú sốc thuế đáng kể do chính phủ liên bang áp đặt trong những năm 1930 và 1940. Tuy nhiên, nếu chúng ta nhìn vào tổng thể giai đoạn 1910–1950, chúng ta thấy mức độ nén bất bình đẳng ở Hoa Kỳ nhỏ hơn đáng kể so với ở Pháp (và nói chung là Châu Âu). Tóm lại: bất bình đẳng ở Hoa Kỳ bắt đầu từ đỉnh thấp hơn vào trước Chiến tranh thế giới I và ở mức thấp sau Chiến tranh thế giới II đã vượt lên trên bất bình đẳng ở châu Âu. Châu Âu vào năm 1914–1945 đã chứng kiến sự tự sát của xã hội cho thuê, nhưng không có điều gì tương tự xảy ra ở Hoa Kỳ.

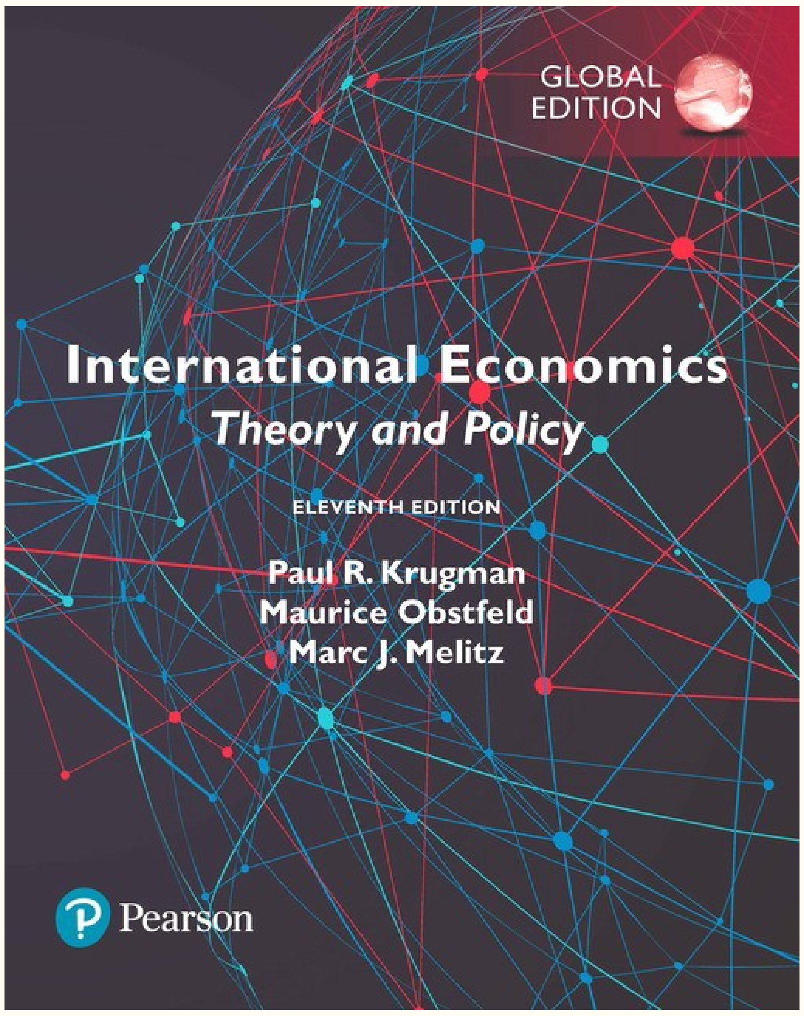
Sự bùng nổ của Bất bình đẳng ở Hoa Kỳ sau năm 1980

Bất bình đẳng đạt mức thấp nhất ở Hoa Kỳ trong khoảng thời gian từ năm 1950 đến năm 1980: nhóm cao nhất của hệ thống phân cấp thu nhập chỉ chiếm 30 đến 35% thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ, hoặc gần bằng mức như ở Pháp ngày nay. Đây là điều mà Paul Krugman nhắc đến một cách hoài cổ là “nước Mỹ mà chúng ta yêu thích” - nước Mỹ của thời thơ ấu. so với Pháp (nơi tỷ lệ của nhóm đầu đã tăng đáng kể lên trên 35%), ít nhất là đối với những công dân Hoa Kỳ da trắng.

Paul Robin Krugman (sinh ngày 28 tháng 2 năm 1953) là một nhà kinh tế học người Hoa Kỳ, giáo sư của Đại học Princeton. Chuyên ngành chính của ông là kinh tế học vĩ mô quốc tế. Ông là một đại biểu của trường phái kinh tế học Keynes mới.

Krugman sinh năm 1953 tại Long Island. Ông tốt nghiệp Đại học Yale chuyên ngành kinh tế học vào năm 1974, tốt nghiệp chương trình tiến sĩ kinh tế học tại Học viện Kỹ thuật Massachusetts vào năm 1977. Luận văn tiến sĩ của ông về mô hình khủng hoảng cán cân thanh toán là một đóng góp lớn cho lý luận kinh tế học quốc tế. Năm 1991, ông được Hội Kinh tế Hoa Kỳ tặng Giải John Bates Clark.

Sau khi học xong, ông làm giảng viên tại các trường Đại học Yale, Đại học Stanford, LSE, MIT và Princeton. Ông tham gia nhiều hội đồng khoa học của Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Ngân hàng Thế giới và Cộng đồng châu Âu. Ngoài công tác giảng dạy và nghiên cứu, ông còn tham gia viết các bài liên quan đến kinh tế với phương pháp tiếp cận bình dân cho tờ New York Times. Ông đã công bố trên 20 cuốn sách và hơn 200 bài nghiên cứu bao gồm cả những bài về kinh tế học cho đối tượng đọc giả là tầng lớp bình dân. Các công trình của ông thuộc vào loại được tham khảo và trích dẫn nhiều nhất thế giới. Theo đánh giá của dự án RePEc, Krugman là một trong 50 nhà kinh tế học xuất sắc nhất hiện nay. Cuốn giáo trình “Kinh tế học quốc tế: Lý thuyết và chính sách” của ông viết chung với Maurice Obstfeld là một trong những giáo trình kinh tế học quốc tế trình độ sơ cấp phổ biến nhất thế giới, hiện đã có bản thứ bảy.



Paul Krugman còn nổi tiếng vì phê phán mô hình tăng trưởng kinh tế ở Đông Á vào thời điểm (giữa thập niên 1990) mà Ngân hàng Thế giới coi nó là thần kỳ. Nhiều người coi sự phê phán của ông là một dự báo về khủng hoảng kinh tế Đông Á 1997. Ông cũng nổi tiếng vì phê phán nền kinh tế mới khi tư tưởng này được rất nhiều người ca ngợi hồi cuối thập niên 1990, đầu thập niên 2000, phê phán chính sách kinh tế của Nhật Bản cuối thập niên 1990.

Năm 2008, ông được trao giải Nobel kinh tế.



Tuy nhiên, kể từ năm 1980, bất bình đẳng thu nhập đã bùng nổ ở Hoa Kỳ. Tỷ trọng của nhóm đầu tăng từ 30–35% thu nhập quốc dân trong những năm 1970 lên 45–50% trong những năm 2000 — tăng 15 điểm thu nhập quốc dân (xem Hình 8.5). Hình dạng của đường

cong dốc một cách ấn tượng, và điều tự nhiên là người ta tự hỏi liệu sự gia tăng nhanh chóng như vậy có thể tiếp tục trong bao lâu nữa: chẳng hạn nếu sự thay đổi tiếp tục với tốc độ tương tự, thì tầng lớp trên sẽ chiếm 60% thu nhập quốc dân vào năm 2030.

Cần dành một chút thời gian để làm rõ một số điểm về sự tiến hóa này. Đầu tiên, hãy nhớ lại chuỗi được trình bày trong Hình 8.5, giống như tất cả các chuỗi trong WTID, chỉ tính đến thu nhập được kê khai trong các tờ khai thuế và đặc biệt là không sửa chữa cho bất kỳ tuyên bố nào có thể xảy ra đối với thu nhập vốn vì lý do hợp pháp hoặc không. Do khoảng cách ngày càng lớn giữa tổng thu nhập vốn (đặc biệt là cổ tức và lãi) được bao gồm trong các tài khoản quốc gia của Hoa Kỳ và số tiền được kê khai trong các tờ khai thuế thu nhập, và do đó, sự phát triển nhanh chóng của các thiên đường thuế (rất có thể, hầu hết thậm chí không được bao gồm trong các tài khoản quốc gia), có khả năng Hình 8.5 đánh giá thấp lượng mà tỷ trọng của nhóm đầu thực tế đã tăng lên. Bằng cách so sánh các nguồn hiện có khác nhau, có thể ước tính tỷ trọng của nhóm đầu đã vượt quá 50% thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ vào trước cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 và sau đó một lần nữa vào đầu những năm 2010.

WTID (World Top Incomes database): Dữ liệu thu nhập Top đầu thế giới.

Ngoài ra, xin lưu ý sự hưng phấn của thị trường chứng khoán và lãi vốn chỉ có thể chiếm một phần trong sự gia tăng cơ cấu về thị phần của nhóm đầu trong ba mươi hoặc bốn mươi năm qua. Chắc chắn, thu nhập vốn ở Hoa Kỳ đã đạt đến đỉnh cao không ngừng trong thời kỳ bong bóng Internet năm 2000 và một lần nữa vào năm 2007: trong cả hai trường hợp, chỉ riêng thu nhập vốn đã chiếm thêm khoảng năm điểm thu nhập quốc dân cho nhóm đầu, đó là một số lượng khổng lồ. Kỷ lục trước đó, được thiết lập vào năm 1928 trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ năm 1929, là khoảng 3 điểm. Nhưng mức độ như vậy không thể duy trì trong thời gian dài, vì sự khác biệt lớn hàng năm thể hiện trong Hình 8.5 cho thấy. Những biến động không ngừng trong ngắn hạn của thị trường chứng khoán tạo thêm sự biến động đáng kể cho sự phát triển của nhóm đầu (và chắc chắn góp phần vào sự biến động của toàn bộ nền kinh tế Hoa Kỳ) nhưng không đóng góp nhiều vào sự gia tăng cơ cấu của bất bình đẳng. Nếu chúng ta chỉ đơn giản là bỏ qua lãi vốn (đây cũng không phải là một phương pháp thỏa đáng, do tầm quan trọng của loại thù lao này ở Hoa Kỳ), chúng ta vẫn nhận thấy sự gia tăng khá lớn đối với thị phần của nhóm đầu, tăng từ khoảng 32% ở những năm 1970 lên hơn 46% vào năm 2010, hay 14 điểm thu nhập quốc dân (xem Hình 8.5). Thu nhập từ vốn dao động quanh một hoặc hai điểm thu nhập quốc dân bổ sung đối với nhóm đầu trong thập niên 1970 và khoảng hai đến ba điểm trong giai đoạn 2000 và 2010 (không bao gồm những năm đặc biệt tốt và xấu).

Nhìn vào những diễn biến này cho phép chúng ta xác định đặc điểm cấu trúc của sự gia tăng bất bình đẳng ở Hoa Kỳ rõ ràng hơn. Trên thực tế, từ cuối những năm 1970 đến năm 2010, sự

gia tăng tỷ trọng của nhóm đầu (không bao gồm lãi vốn) dường như tương đối ổn định và không đổi: nó vượt qua 35% trong những năm 1980, sau đó là 40% trong những năm 1990, và cuối cùng là 45% trong những năm 2000 (xem Hình 8.5). Đáng chú ý hơn nhiều là mức đạt được trong năm 2010 (với hơn 46% thu nhập quốc dân, không bao gồm tăng vốn, đang ở mức cao nhất) đã cao hơn đáng kể so với mức đạt được vào năm 2007, trước cuộc khủng hoảng tài chính. Dữ liệu ban đầu cho giai đoạn 2011–2012 cho thấy mức tăng vẫn đang tiếp tục.

Đây là một điểm cốt yếu: thực tế cho thấy khá rõ ràng cuộc khủng hoảng tài chính như vậy không thể được tính đến để chấm dứt sự gia tăng cơ cấu của bất bình đẳng ở Hoa Kỳ. Chắc chắn, ngay sau khi thị trường chứng khoán sụp đổ, bất bình đẳng luôn phát triển chậm hơn, cũng như nó luôn tăng nhanh hơn trong thời kỳ bùng nổ. Những năm 2008–2009, sau sự sụp đổ của Lehman Brothers, cũng như những năm 2001–2002, sau khi bong bóng Internet đầu tiên nổ, không phải là thời điểm tuyệt vời để thu lợi nhuận trên thị trường chứng khoán. Thật vậy, lợi nhuận vốn giảm mạnh trong những năm đó. Nhưng những chuyển động ngắn hạn này không làm thay đổi xu hướng dài hạn, vốn bị chi phối bởi các lực lượng khác mà bây giờ tôi phải cố gắng làm rõ logic của nó.

Ngày 15/9/2008, Lehman Brothers, một trong những ngân hàng đầu tư lớn của Mỹ, phá sản. Sự sụp đổ của thể chế tài chính này cùng với khoản nợ hơn 600 tỷ USD đã tạo cú sốc mạnh tới thị trường tài chính thế giới. Kinh tế thế giới rơi vào suy thoái, tỷ lệ thất nghiệp tăng mạnh ở nhiều quốc gia.

Để tiến xa hơn, sẽ rất hữu ích nếu bạn chia nhỏ nhóm trên cùng của hệ thống phân cấp thu nhập thành ba nhóm: 1% giàu nhất, 4% tiếp theo và 5% thấp nhất (xem Hình 8.6). Phần lớn sự gia tăng bất bình đẳng đến từ “1%”, những người có tỷ trọng thu nhập quốc dân tăng từ 9% trong những năm 1970 lên khoảng 20% trong 2000–2010 (với sự thay đổi đáng kể qua từng năm do tăng vốn) - tăng 11 điểm. Chắc chắn, “5%” (có thu nhập hàng năm dao động từ 108.000 đến 150.000 đô la cho mỗi hộ gia đình vào năm 2010) cũng như “4%” (có thu nhập dao động từ 150.000 đô la đến 352.000 đô la) cũng tăng đáng kể: tỷ lệ của nhóm 4% trong thu nhập quốc dân tăng từ 11 lên 12% (một điểm), và thu nhập nhóm 5% tăng từ 13 lên 16% (ba điểm). Theo định nghĩa, điều đó có nghĩa là kể từ năm 1980, các nhóm này đã tăng trưởng thu nhập đáng kể. cao hơn mức tăng trưởng trung bình của nền kinh tế Hoa Kỳ.

Trong số các thành viên của nhóm thu nhập cao này có các nhà kinh tế học Hoa Kỳ, nhiều người trong số họ tin nền kinh tế Hoa Kỳ đang hoạt động khá tốt và đặc biệt, nó thưởng cho tài năng và công lao một cách chính xác và công bằng. Đây là một phản ứng rất dễ hiểu của con người. là “1%” (những người kiếm được hơn 352.000 đô la vào năm 2010), trong đó gần một nửa là “0,1%” (những người kiếm được hơn 1,5 triệu đô la một năm).

Sự gia tăng bất bình đẳng có gây ra khủng hoảng tài chính?

Như tôi vừa trình bày, cuộc khủng hoảng tài chính như vậy dường như không có tác động đến sự gia tăng cơ cấu bất bình đẳng. Còn về quan hệ nhân quả ngược thì sao? Có thể là sự gia tăng bất bình đẳng ở Hoa Kỳ đã giúp kích hoạt cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008? Với thực tế là tỷ lệ % cao hơn trong thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ đã đạt đỉnh hai lần trong thế kỷ qua, một lần vào năm 1928 (trước khủng hoảng năm 1929) và một lần nữa vào năm 2007 (trước khủng hoảng năm 2008).

Theo quan điểm của tôi, hoàn toàn không nghi ngờ gì sự gia tăng bất bình đẳng ở Hoa Kỳ đã góp phần vào sự bất ổn tài chính quốc gia. Lý do rất đơn giản: hậu quả của việc gia tăng bất bình đẳng là sự trì trệ ảo về sức mua của tầng lớp thấp và trung lưu ở Hoa Kỳ, điều này chắc chắn khiến các hộ gia đình khiêm tốn phải gánh nợ, đặc biệt là vì các ngân hàng và trung gian tài chính vô đạo đức, thoát khỏi quy định và mong muốn kiếm được lợi suất tốt từ khoản tiết kiệm khổng lồ được cung cấp vào hệ thống bởi những người khá giả, được cung cấp tín dụng với các điều khoản ngày càng hào phóng.

Để hỗ trợ cho luận điểm này, điều quan trọng cần lưu ý là sự chuyển dịch đáng kể thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ - theo thứ tự 15 điểm - từ 90% nghèo nhất đến 10% giàu nhất kể từ năm 1980. Cụ thể, nếu chúng ta xem xét tổng tăng trưởng nền kinh tế Hoa Kỳ trong ba mươi năm trước cuộc khủng hoảng, tức là từ năm 1977 đến năm 2007, chúng tôi thấy 10% người giàu nhất chiếm 3/4 mức tăng trưởng. Chỉ riêng 1% giàu nhất đã hấp thụ gần 60% tổng mức tăng thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ trong giai đoạn này. Do đó, đối với 90% dưới cùng, tốc độ tăng thu nhập thấp hơn 0,5% mỗi năm. Những con số này thật đáng kinh ngạc. Thật khó có thể tưởng tượng một nền kinh tế và xã hội có thể tiếp tục vận hành vô thời hạn với sự phân hóa cực độ giữa các nhóm xã hội như vậy.

Rõ ràng là, nếu sự gia tăng bất bình đẳng đi kèm với sự tăng trưởng đặc biệt mạnh mẽ của nền kinh tế Hoa Kỳ, mọi thứ sẽ có vẻ hoàn toàn khác. Thật không may, đây không phải là trường hợp: nền kinh tế tăng trưởng khá chậm so với các nhiệm kỳ trước, do đó sự gia tăng bất bình đẳng dẫn đến sự trì trệ ảo của nhóm thu nhập thấp và trung bình.

Cũng cần lưu ý sự chuyển giao nội bộ giữa các nhóm xã hội (theo thứ tự mười lăm điểm thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ) lớn hơn gần bốn lần so với mức thâm hụt thương mại ấn tượng mà Hoa Kỳ đã thực hiện trong những năm 2000 (theo thứ tự bốn điểm thu nhập quốc dân). Sự so sánh này rất thú vị bởi vì thâm hụt thương mại khổng lồ, trong đó có thặng dư thương mại của Trung Quốc, Nhật Bản và Đức, thường được mô tả là một trong những nguyên nhân chính gây ra “sự mất cân bằng toàn cầu” làm mất ổn hệ thống tài chính Hoa Kỳ và toàn cầu trong những năm dẫn đến cuộc khủng hoảng 2008. Điều đó là hoàn toàn có thể xảy ra, nhưng điều quan trọng cần nhận thức là sự mất cân bằng nội bộ của Hoa Kỳ lớn gấp 4 lần sự mất cân bằng toàn cầu. Điều này cho thấy nơi để tìm kiếm giải pháp cho một số vấn đề nhất định có thể ở Hoa Kỳ hơn là ở Trung Quốc hoặc các quốc gia khác.

Nói như vậy, sẽ là hơi quá nếu cho sự gia tăng bất bình đẳng ở Hoa Kỳ là nguyên nhân duy nhất hoặc thậm chí chính của cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 hay nói chung là sự bất ổn kinh niên của hệ thống tài chính toàn cầu. Theo suy nghĩ của tôi, một nguyên nhân tiềm ẩn quan trọng hơn của sự bất ổn là sự gia tăng cơ cấu của tỷ lệ vốn / thu nhập (đặc biệt là ở châu Âu), cùng với sự gia tăng đáng kể của các vị thế tài sản quốc tế tổng hợp.

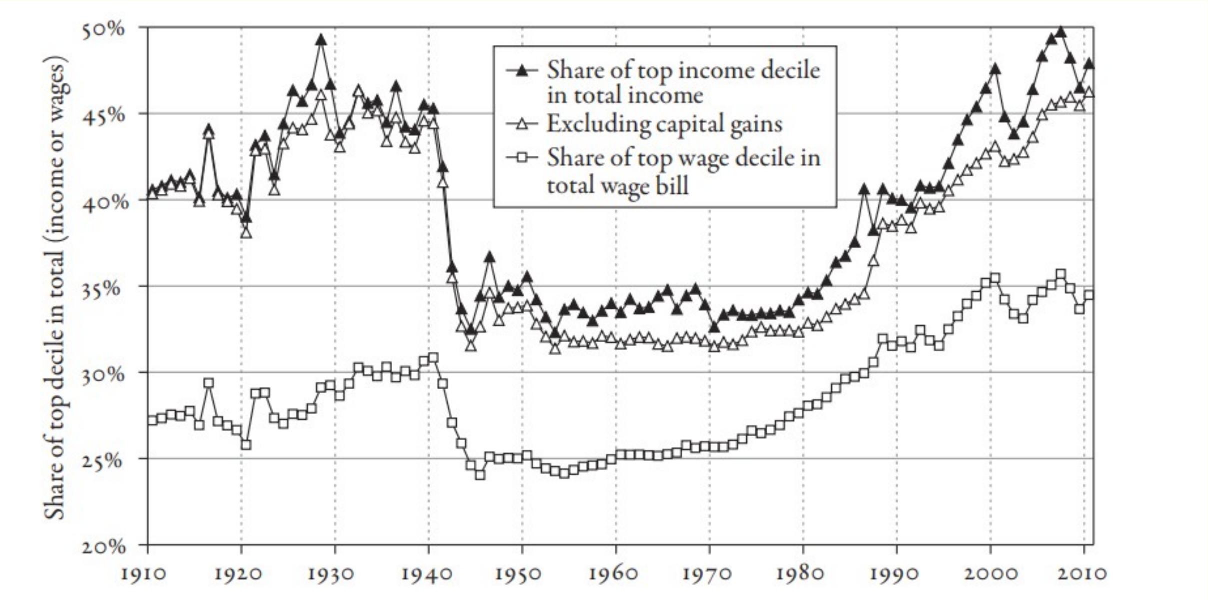
Sự trỗi dậy của mức thù lao cực cao

Bây giờ hãy để tôi quay trở lại nguyên nhân của sự gia tăng bất bình đẳng ở Hoa Kỳ. Điều này phần lớn là kết quả của sự gia tăng chưa từng có trong bất bình đẳng về tiền lương và đặc biệt là sự xuất hiện của mức thù lao cực cao ở cấp cao nhất của hệ thống phân cấp lương, đặc biệt là các nhà quản lý hàng đầu của các doanh nghiệp lớn (xem Hình 8.7 và 8.8).

Nói chung, bất bình đẳng tiền lương ở Hoa Kỳ đã thay đổi lớn trong thế kỷ qua: hệ thống phân cấp tiền lương được mở rộng vào những năm 1920, tương đối ổn định trong những năm 1930, và sau đó trải qua sự dồn nén nghiêm trọng trong Thế chiến thứ hai. Giai đoạn "nén nặng" đã được nghiên cứu rất nhiều. Một vai trò quan trọng được thực hiện bởi Ủy ban Lao động Chiến tranh Quốc gia, cơ quan chính phủ đã phải phê duyệt tất cả các đợt tăng lương ở Hoa Kỳ từ năm 1941 đến năm 1945 và mức tăng thường được chấp thuận chỉ dành cho những người lao động được trả lương thấp nhất. Đặc biệt, lương của các nhà quản lý bị đóng băng một cách có hệ thống về danh nghĩa và ngay cả khi chiến tranh kết thúc cũng chỉ được nâng lên ở mức vừa phải. Trong những năm 1950, bất bình đẳng tiền lương ở Hoa Kỳ ổn định ở mức tương đối thấp, chẳng hạn như ở Pháp: tỷ lệ thu nhập của nhóm đầu là khoảng 25%. Sau đó, từ giữa những năm 1970 trở đi, nhóm 10% hàng đầu bắt đầu yêu cầu phần thu nhập lao động tăng nhanh hơn mức lương trung bình. Tỷ trọng của nhóm đầu đã tăng từ 25 lên 35% và mức tăng 10 điểm này giải thích cho khoảng 2/3 mức tăng tỷ trọng của nhóm đầu trong tổng thu nhập quốc dân (xem Hình 8.7 và 8.8).

Hình 8.7

Thu nhập cao và lương cao ở Hoa Kỳ, 1910–2010

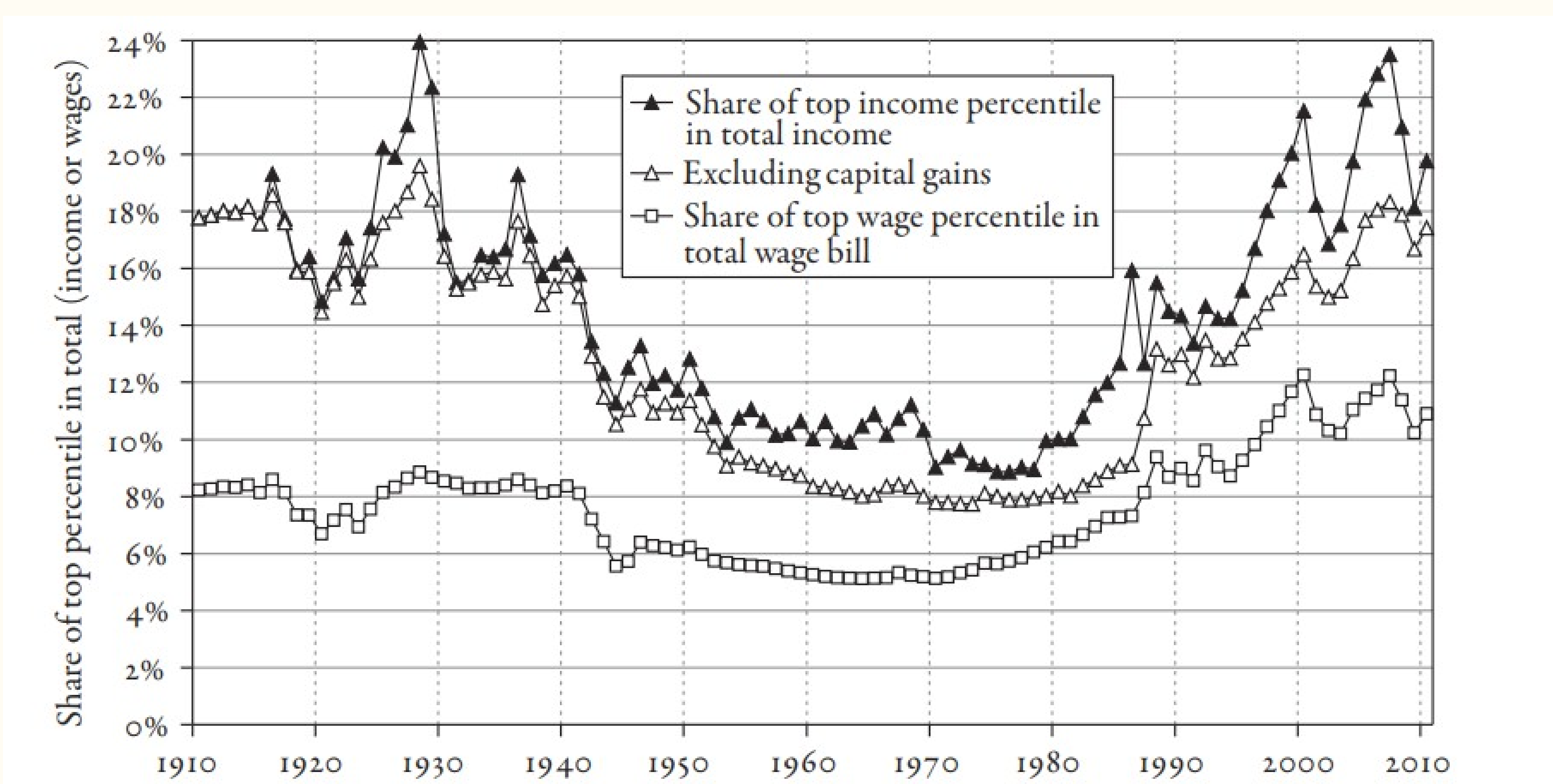


Sự gia tăng của bất bình đẳng thu nhập kể từ những năm 1970 phần lớn là do sự gia tăng của bất bình đẳng về tiền lương (wage).

Một số điểm yêu cầu bình luận bổ sung. Thứ nhất, sự gia tăng bất bình đẳng tiền lương chưa từng có này dường như không được bù đắp bằng sự gia tăng dịch chuyển tiền lương trong quá trình hoạt động của một người. Đây là một điểm quan trọng, trong đó sự di chuyển lớn hơn thường được đề cập đến như một lý do để tin sự gia tăng bất bình đẳng là không quan trọng. Trên thực tế, nếu mỗi cá nhân được hưởng thu nhập rất cao trong một phần cuộc đời của mình (ví dụ, nếu mỗi cá nhân dành một năm ở nhóm trên của hệ thống phân cấp thu nhập), thì sự gia tăng mức được mô tả là "trả lương rất cao " sẽ không nhất thiết ngụ ý bất bình đẳng đối với lao động - được đo lường trong suốt cuộc đời - đã thực sự gia tăng. Lập luận quen thuộc rất mạnh mẽ nhưng trong trường hợp Hoa Kỳ, dữ liệu của chính phủ cho phép chúng tôi đo lường sự tiến triển của bất bình đẳng tiền lương có tính đến tính di động: chúng tôi có thể tính toán mức lương trung bình ở cấp độ cá nhân trong khoảng thời gian dài (mười, hai mươi hoặc ba mươi năm). Và những gì chúng tôi nhận thấy là sự gia tăng bất bình đẳng về tiền lương là giống nhau trong mọi trường hợp, bất kể chúng tôi chọn khoảng thời gian tham chiếu nào. Nói cách khác, công nhân tại McDonald's hoặc trong các nhà máy ô tô ở Detroit không dành một năm trong đời như những người quản lý hàng đầu của các công ty lớn của Hoa Kỳ, nhiều hơn các giáo sư tại Đại học Chicago hoặc các nhà quản lý cấp trung từ California. Người ta có thể cảm nhận điều này bằng trực giác, nhưng tốt hơn hết là đo lường một cách có hệ thống ở bất cứ nơi nào có thể.

Hình 8.8

Sự chuyển đổi của nhóm 1% hàng đầu ở Hoa Kỳ



Sự gia tăng trong nhóm 1% thu nhập cao nhất kể từ những năm 1970 phần lớn là do sự gia tăng của nhóm 1% mức lương cao nhất.

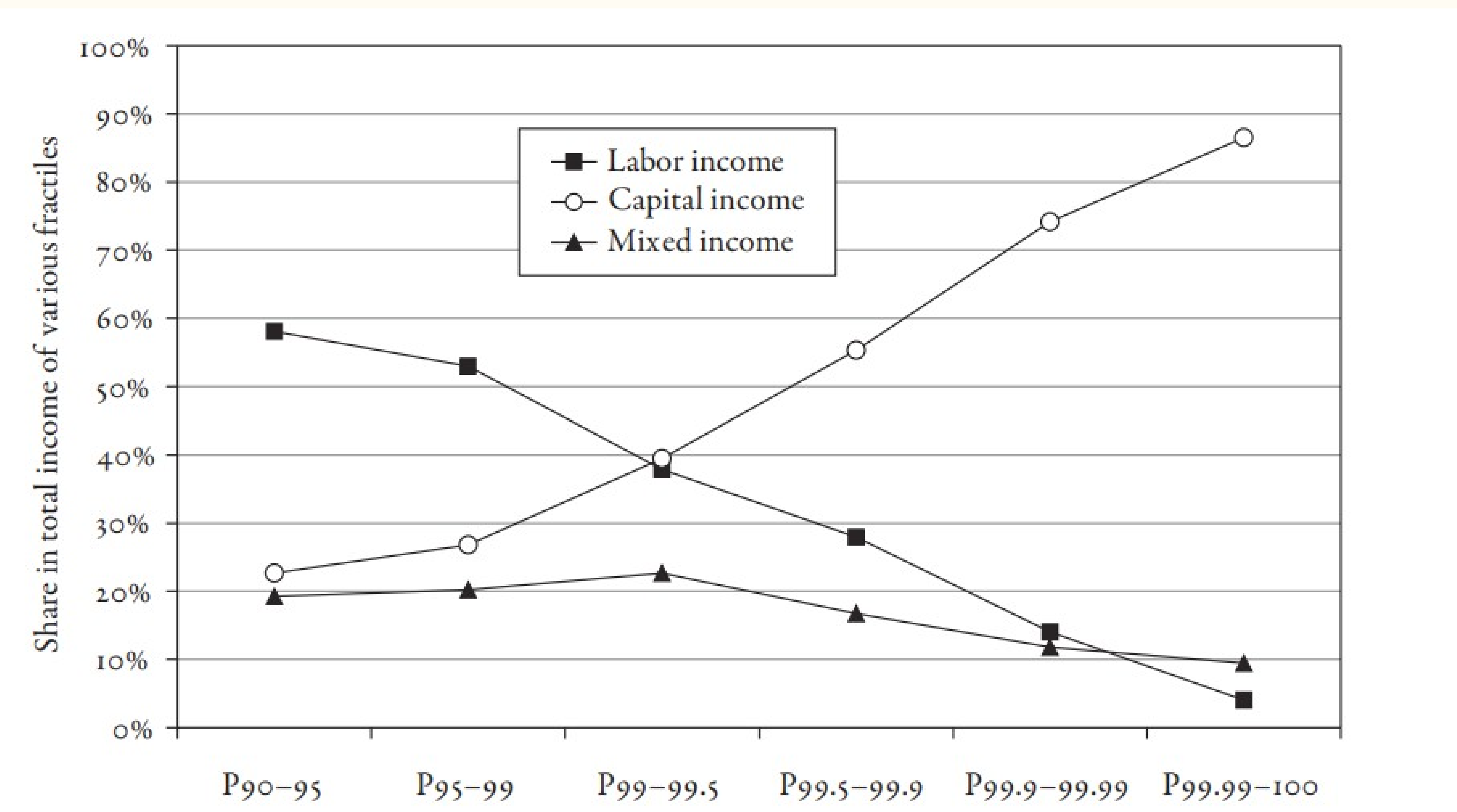
Nhóm đầu

Hơn nữa, thực tế là sự gia tăng không đáng kể của bất bình đẳng tiền lương giải thích phần lớn sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập của Hoa Kỳ không có nghĩa là thu nhập từ vốn không đóng vai trò gì. Điều quan trọng là phải xóa tan quan niệm thu nhập vốn đã biến mất khỏi hệ thống phân cấp xã hội Hoa Kỳ.

Trên thực tế, sự bất bình đẳng về thu nhập vốn rất đáng kể và đang gia tăng kể từ năm 1980 chiếm khoảng 1/3 sự gia tăng bất bình đẳng thu nhập ở Hoa Kỳ - một con số đáng kể. Thật vậy, ở Hoa Kỳ, cũng như ở Pháp và Châu Âu, ngày nay cũng như trong quá khứ, thu nhập từ vốn luôn trở nên quan trọng hơn khi một người leo lên các nấc thang của hệ thống phân cấp thu nhập. Như Edward Wolff và Ajit Zacharias đã chỉ ra, tầng lớp trên luôn bao gồm một số nhóm xã hội khác nhau, một số có thu nhập rất cao từ vốn và những người khác có thu nhập rất cao từ lao động; cái sau không thay thế cái trước.

Hình 8.9

Cơ cấu thu nhập nhóm đầu ở Hoa Kỳ năm 1929



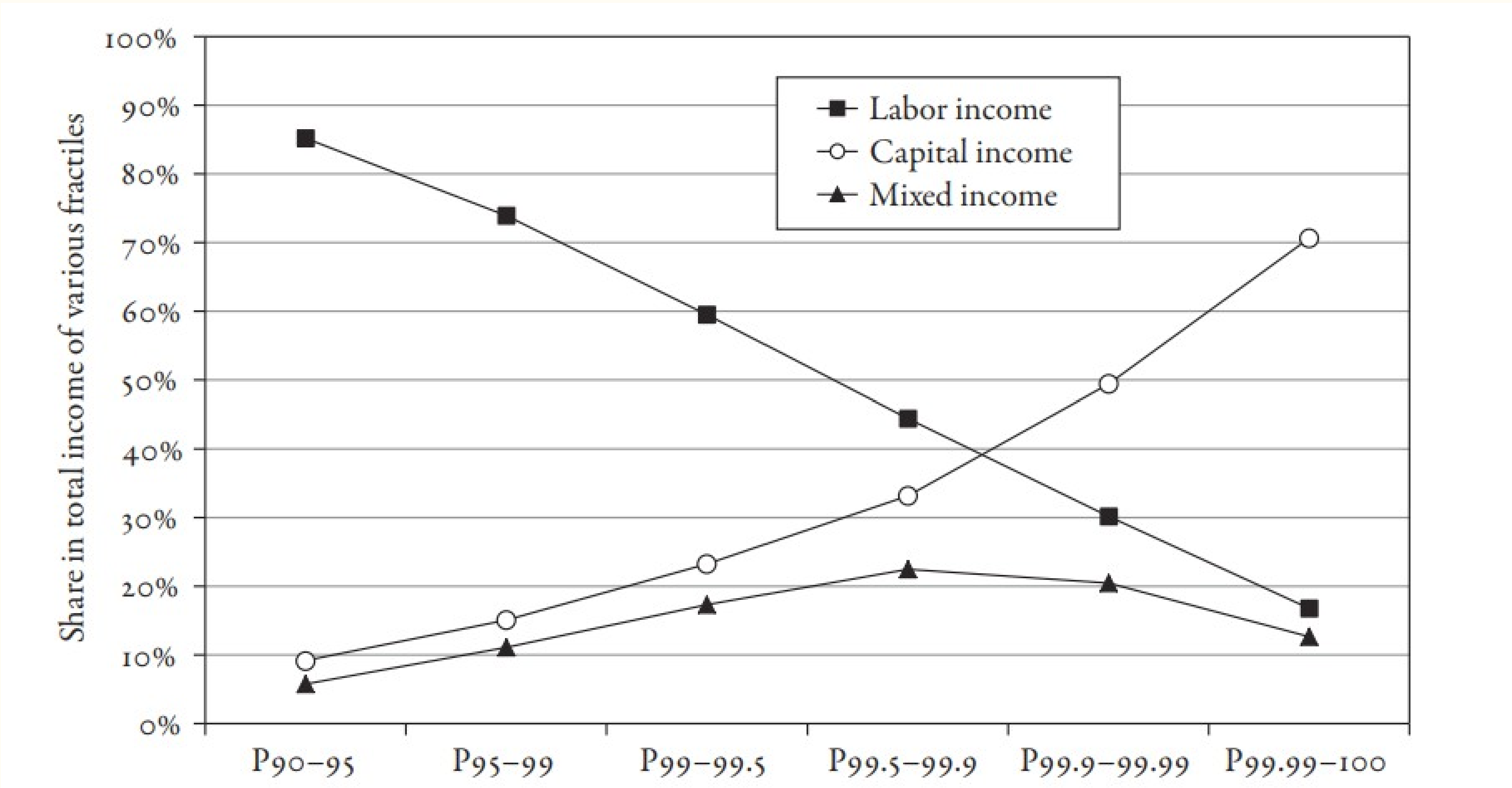
Thu nhập lao động ngày càng trở nên ít quan trọng hơn khi một lao động gia nhập nhóm thu nhập cao nhất.

Trong trường hợp của Hoa Kỳ, như ở Pháp nhưng ở một mức độ lớn hơn, sự khác biệt ngày nay là người ta phải leo lên nhiều hơn nữa trong hệ thống phân cấp thu nhập trước khi thu nhập từ vốn chiếm thế thượng phong. Năm 1929, thu nhập từ vốn (về cơ bản là cổ tức và lãi vốn) là nguồn lực chính cho 1% top đầu của hệ thống phân cấp thu nhập (xem Hình 8.9). Trong năm 2007, người ta phải leo lên mức 0,1% trước khi điều này đúng (xem Hình 8.10). Một lần nữa, tôi nên làm rõ điều này liên quan đến thu nhập từ vốn: nếu không có lãi từ

vốn, tiền lương sẽ là nguồn thu nhập chính cho đến mức 0,01% của hệ thống phân cấp thu nhập.

Hình 8.10

Cơ cấu thu nhập Top đầu ở Hoa Kỳ, 2007



Thu nhập từ vốn chiếm ưu thế ở top 0,1% cao nhất vào năm 2007, trái ngược với top 1% cao nhất vào năm 1929.

Điểm cuối cùng và có lẽ là quan trọng nhất cần được làm rõ là sự gia tăng thu nhập rất cao và mức lương rất cao chủ yếu phản ánh sự ra đời của các "siêu quản lý", tức là các giám đốc điều hành hàng đầu của các công ty lớn, những người đã đạt được thu nhập cực kỳ cao, trong lịch sử chưa từng có. các khoản thưởng.

COUNTRY	RATIO OF PAY CEO VS. AVG WORKER
JAPAN	11:1
GERMANY	12:1
FRANCE	15:1
ITALY	20:1
CANADA	20:1
SOUTH AFRICA	21:1
BRITAIN	22:1
MEXICO	47:1
VENEZUELA	50:1
UNITED STATES	475:1

Thu nhập của CEO so với công nhân bình thường

Nghiên cứu gần đây, dựa trên việc đối sánh thu nhập kê khai trên tờ khai thuế với hồ sơ khen thưởng của công ty, cho phép tôi khẳng định phần lớn (60 đến 70%, tùy thuộc vào định

nghĩa người ta chọn) trong top 0,1% hàng đầu của hệ thống phân cấp thu nhập trong giai đoạn 2000–2010 là các nhà quản lý hàng đầu. Để so sánh, các vận động viên, diễn viên và nghệ sĩ thuộc mọi loại chỉ chiếm ít hơn 5% trong nhóm này. Theo nghĩa này, sự bất bình đẳng mới của Hoa Kỳ liên quan đến sự ra đời của các "siêu quản lý" hơn là "các siêu sao".

Cũng cần lưu ý các ngành nghề tài chính (bao gồm cả quản lý ngân hàng và các tổ chức tài chính khác và các nhà kinh doanh hoạt động trên thị trường tài chính) phổ biến ở các nhóm thu nhập rất cao gấp đôi so với tổng thể nền kinh tế (khoảng 20% top 0,1% cao nhất, trong khi tài chính chỉ chiếm dưới 10% GDP). Tuy nhiên, 80% các nhóm thu nhập cao nhất không làm trong lĩnh vực tài chính và sự gia tăng tỷ lệ người Mỹ có thu nhập cao được giải thích chủ yếu là do các gói trả lương tăng vọt của các nhà quản lý hàng đầu của các công ty lớn trong lĩnh vực phi tài chính cũng như tài chính.



Thu nhập của các nhóm (% theo dân số) tại Mỹ năm 2021

Cuối cùng, lưu ý theo luật thuế Hoa Kỳ cũng như logic kinh tế, tôi đã tính vào tiền lương tất cả các khoản tiền thưởng và các ưu đãi khác trả cho các nhà quản lý hàng đầu, cũng như giá trị của bất kỳ quyền chọn cổ phiếu nào (một hình thức thù lao đóng vai trò quan trọng trong sự gia tăng bất bình đẳng tiền lương được mô tả trong Hình 8.9 và 8.10). Sự biến động rất cao của các ưu đãi, tiền thưởng và quyền mua cổ phiếu giải thích tại sao thu nhập hàng đầu lại biến động rất nhiều trong giai đoạn 2000–2010.

[09]

BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ THU NHẬP LAO ĐỘNG

Bây giờ tôi đã giới thiệu về sự phát triển của thu nhập và tiền lương ở Pháp và Hoa Kỳ từ đầu thế kỷ 20, tôi sẽ xem xét những thay đổi mà tôi đã quan sát và xem xét chúng đại diện như thế nào đối với những thay đổi lâu dài ở các nền kinh tế phát triển và mới nổi khác.

Tôi sẽ bắt đầu bằng cách xem xét các động lực của bất bình đẳng thu nhập lao động trong chương này. Điều gì đã gây ra sự bùng nổ bất bình đẳng tiền lương và sự gia tăng của các cấp quản lý ở Hoa Kỳ sau năm 1980? Nói một cách tổng quát hơn, điều gì giải thích cho những diễn biến lịch sử đa dạng mà chúng ta thấy ở các quốc gia khác nhau?

Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ xem xét sự phát triển của phân phối sở hữu tư bản: Làm thế nào và tại sao sự tập trung tài sản giảm ở mọi nơi, đặc biệt là ở châu Âu, kể từ đầu thế kỷ 20? Sự xuất hiện của "tầng lớp trung lưu" là một vấn đề quan trọng đối với nghiên cứu, bởi vì nó giải thích phần lớn lý do tại sao bất bình đẳng thu nhập giảm trong nửa đầu thế kỷ 20 và tại sao ở các nước phát triển lại chuyển từ xã hội cho thuê sang xã hội của các nhà quản lý.

Bất bình đẳng tiền lương: Cuộc chạy đua giữa Giáo dục và Công nghệ?

Tại sao bất bình đẳng về thu nhập từ lao động, và đặc biệt là bất bình đẳng về tiền lương, ở một số xã hội và thời kỳ lại lớn hơn những xã hội và thời kỳ khác? Lý thuyết được chấp nhận rộng rãi nhất là cuộc chạy đua giữa giáo dục và công nghệ. Nói trắng ra, lý thuyết này không giải thích được mọi thứ. Đặc biệt, nó không đưa ra lời giải thích thỏa đáng về sự gia tăng của cấp quản lý hoặc sự bất bình đẳng về tiền lương ở Hoa Kỳ sau năm 1980. Tuy nhiên, lý thuyết gợi ý những manh mối thú vị và quan trọng để giải thích những diễn biến lịch sử nhất định. Do đó, tôi sẽ bắt đầu bằng cách thảo luận về nó.

Lý thuyết dựa trên hai giả thuyết. Thứ nhất, tiền lương của một công nhân bằng với năng suất biên của anh ta, nghĩa là, đóng góp của cá nhân anh ta vào sản lượng của công ty hoặc của công ty mà anh ta làm việc. Thứ hai, năng suất của người lao động phụ thuộc trước hết vào kỹ năng của anh ta và vào cung cầu với kỹ năng đó trong một xã hội nhất định. Ví dụ, trong một xã hội mà rất ít người là kỹ sư có trình độ (do "nguồn cung" kỹ sư thấp) và công nghệ thịnh hành đòi hỏi nhiều kỹ sư (do đó "nhu cầu" cao), thì khả năng cao là sự kết hợp giữa cung thấp và cầu cao sẽ dẫn đến việc trả lương rất cao cho các kỹ sư (so với những người lao động khác) và do đó sự bất bình đẳng về lương đáng kể giữa các kỹ sư được trả lương cao và những người lao động khác.

Lý thuyết này ở một số khía cạnh còn hạn chế và ngây thơ. (Trên thực tế, năng suất của người lao động không phải là một đại lượng khách quan, bất biến được ghi trên trán và sức mạnh tương đối của các nhóm xã hội khác nhau thường đóng vai trò trung tâm trong việc xác định mức lương của mỗi người lao động). lý thuyết có thể là, nó có ưu điểm là nhấn

mạnh hai lực lượng xã hội và kinh tế thực sự đóng vai trò cơ bản trong việc xác định bất bình đẳng tiền lương, ngay cả trong các lý thuyết phức tạp hơn: cung và cầu về kỹ năng. Trên thực tế, việc cung cấp các kỹ năng phụ thuộc vào tình trạng của hệ thống giáo dục: bao nhiêu người có thể tiếp cận với chương trình này hoặc chương trình đó, mức độ đào tạo tốt như thế nào, mức độ giảng dạy trên lớp được bổ sung bằng kinh nghiệm chuyên môn phù hợp. Nhu cầu về kỹ năng phụ thuộc vào tình trạng của các công nghệ sẵn có để sản xuất hàng hóa mà xã hội tiêu thụ. Bất kể lực lượng nào khác có thể tham gia, rõ ràng là hai yếu tố này - một mặt là trạng thái của hệ thống đào tạo, mặt khác là trạng thái của công nghệ - đóng một vai trò quan trọng. Ở mức tối thiểu, chúng ảnh hưởng đến quyền lực tương đối của các nhóm xã hội khác nhau.

Bản thân hai yếu tố này phụ thuộc vào nhiều lực khác. Hệ thống giáo dục được định hình bởi chính sách công, các tiêu chí lựa chọn đối với các trường hợp khác nhau, cách thức hoạt động, chi phí học tập cho học sinh và gia đình của họ, và sự sẵn có của giáo dục thường xuyên. Tiến bộ công nghệ phụ thuộc vào tốc độ đổi mới và sự nhanh chóng của việc thực hiện. Nhìn chung, nó làm tăng nhu cầu về các kỹ năng mới và tạo ra các ngành nghề mới. Điều này dẫn đến ý tưởng về một cuộc chạy đua giữa giáo dục và công nghệ: nếu nguồn cung cấp kỹ năng không tăng cùng tốc độ với nhu cầu của công nghệ, thì những nhóm được đào tạo kém sẽ khó kiếm việc và bị loại vào những ngành nghề 'mất giá'. và bất bình đẳng đối với lao động sẽ gia tăng. Để tránh điều này, hệ thống giáo dục phải tăng cường cung cấp các loại hình đào tạo mới và đầu ra các kỹ năng mới với tốc độ đủ nhanh. Hơn nữa, nếu sự bình đẳng giảm đi, thì nguồn cung cấp các kỹ năng mới phải tăng lên nhanh chóng hơn nữa, đặc biệt là đối với những người có trình độ học vấn kém nhất.

Ví dụ, hãy xem xét sự bất bình đẳng về tiền lương ở Pháp. Như tôi đã trình bày, hệ thống phân cấp lương khá ổn định trong một thời gian dài. Mức lương trung bình đã tăng lên rất nhiều trong suốt thế kỷ 20, nhưng khoảng cách giữa nhóm được trả lương tốt nhất và kém nhất vẫn không đổi. Tại sao lại xảy ra trường hợp này, bất chấp sự dân chủ hóa lớn của hệ thống giáo dục trong cùng thời kỳ? Lời giải thích tự nhiên nhất là tất cả các cấp độ kỹ năng đều tiến bộ với tốc độ gần giống nhau, do đó sự bất bình đẳng trong thang lương chỉ đơn giản là được dịch lên. Nhóm cuối ', trước đây chỉ học hết cấp hai, đã tiến lên một bậc trên thang giáo dục, đầu tiên là hoàn thành trung học cơ sở, sau đó tiếp tục lấy bằng tốt nghiệp trung học phổ thông. Nhưng nhóm trước đây đã có bằng tốt nghiệp trung học thì nay đã học tiếp lên đại học hoặc thậm chí là cao học. Nói cách khác, dân chủ hóa hệ thống giáo dục đã không xóa bỏ bất bình đẳng giáo dục và do đó không làm giảm bất bình đẳng tiền lương. Tuy nhiên, nếu quá trình dân chủ hóa giáo dục không diễn ra, và nếu con cái của những người chỉ mới học xong cấp một cách đây một thế kỷ (3/4 mỗi thế hệ vào thời điểm đó) vẫn ở

mức đó, thì bất bình đẳng với lao động, và đặc biệt là bất bình đẳng tiền lương chắc chắn sẽ tăng lên đáng kể.

Bây giờ hãy xem xét trường hợp của Hoa Kỳ. Hai nhà kinh tế học, Claudia Goldin và Lawrence Katz, đã so sánh một cách có hệ thống hai diễn biến sau đây trong giai đoạn 1890–2005: một mặt là chênh lệch lương giữa những người lao động tốt nghiệp đại học và những người chỉ có bằng trung học, mặt khác là tốc độ tăng số lượng trình độ đại học. Đối với Goldin và Katz, kết luận là rõ ràng: hai đường cong chuyển động ngược chiều nhau. Đặc biệt, khoảng cách tiền lương, vốn đã giảm khá đều đặn cho đến những năm 1970, đột nhiên bắt đầu mở rộng vào những năm 1980, đúng vào thời điểm lần đầu tiên số lượng sinh viên tốt nghiệp đại học ngừng tăng lên, hoặc tăng chậm hơn nhiều so với trước đây. Goldin và Katz chắc chắn tình trạng bất bình đẳng tiền lương gia tăng ở Hoa Kỳ là do không đầu tư đủ vào giáo dục đại học. Chính xác hơn, có quá nhiều người không nhận được sự đào tạo cần thiết, một phần là do gia đình không đủ khả năng chi trả học phí quá cao. Họ kết luận, để đảo ngược xu hướng, Hoa Kỳ nên đầu tư nhiều vào giáo dục để càng nhiều người càng tốt có thể theo học đại học.

Các bài học kinh nghiệm của Pháp và Hoa Kỳ do đó cũng chỉ ra cùng một hướng. Về lâu dài, cách tốt nhất để giảm bất bình đẳng với lao động cũng như tăng năng suất bình quân của lực lượng lao động và tăng trưởng chung của nền kinh tế chắc chắn là đầu tư vào giáo dục. Nếu sức mua của tiền lương tăng gấp 5 lần trong một thế kỷ, thì đó là do kỹ năng của lực lượng lao động được cải thiện cùng với tiến bộ công nghệ đã làm tăng sản lượng trên đầu người lên gấp 5 lần. Về lâu dài, giáo dục và công nghệ là những yếu tố quyết định mức lương.

Đồng thời, nếu Hoa Kỳ (hoặc Pháp) đầu tư mạnh mẽ hơn vào đào tạo chuyên môn chất lượng cao và các cơ hội giáo dục tiên tiến và cho phép nhiều bộ phận dân cư tiếp cận với chúng, thì đây chắc chắn sẽ là cách hiệu quả nhất để tăng lương cho nhóm cuối từ thấp đến trung bình và giảm tỷ trọng của nhóm trên về cả tiền lương và tổng thu nhập. Tất cả các dấu hiệu cho thấy các quốc gia Scandinavia, nơi bất bình đẳng về tiền lương ở mức vừa phải hơn các nơi khác, phần lớn là do hệ thống giáo dục của họ tương đối bình đẳng và toàn diện. chi trả cho giáo dục đại học, ở khắp mọi nơi là một trong những vấn đề quan trọng của thế kỷ 21. Thật không may, dữ liệu có sẵn để giải quyết các vấn đề về chi phí giáo dục và khả năng tiếp cận ở Hoa Kỳ và Pháp là rất hạn chế. Cả hai quốc gia đều rất coi trọng vai trò trung tâm của trường học và đào tạo nghề trong việc thúc đẩy sự dịch chuyển xã hội, tuy nhiên các cuộc thảo luận lý thuyết về các vấn đề giáo dục và chế độ dân chủ thường không phù hợp và đặc biệt là với thực tế là các trường có uy tín nhất. có xu hướng ưu tiên sinh viên xuất thân từ các nền tảng xã hội đặc quyền. Tôi sẽ trở lại điểm này trong Chương 13.

Các giới hạn của mô hình lý thuyết: Vai trò của các thể chế

Giáo dục và công nghệ chắc chắn đóng một vai trò quan trọng trong dài hạn. Mô hình lý thuyết này, dựa trên ý tưởng tiền lương của một công nhân luôn được xác định một cách hoàn hảo bởi năng suất biên của cô ấy và do đó chủ yếu bởi kỹ năng, tuy nhiên, bị giới hạn theo một số cách. Bỏ qua một thực tế không phải lúc nào đầu tư vào đào tạo cũng đủ: công nghệ hiện tại đôi khi không thể tận dụng được nguồn cung cấp kỹ năng sẵn có. Cũng gạt sang một bên, thực tế là mô hình lý thuyết này, ít nhất là ở dạng đơn giản nhất, thể hiện một quan điểm quá thực dụng về đào tạo. Mục đích chính của ngành y tế không phải là cung cấp cho các ngành khác những người lao động có sức khỏe tốt. Đồng thời, mục đích chính của ngành giáo dục không phải là chuẩn bị cho sinh viên tham gia vào một số ngành nghề khác của nền kinh tế. Trong tất cả các xã hội loài người, sức khỏe và giáo dục có một giá trị nội tại: khả năng được hưởng nhiều năm sức khỏe tốt, giống như khả năng tiếp thu kiến thức và văn hóa, là một trong những mục đích cơ bản của nền văn minh. Chúng ta có thể tự do hình dung về một xã hội lý tưởng mà tất cả các nhiệm vụ khác gần như hoàn toàn tự động và mỗi cá nhân có nhiều quyền tự do nhất có thể để theo đuổi các sản phẩm giáo dục, văn hóa và sức khỏe vì lợi ích của bản thân và những người khác. Mọi người sẽ lần lượt là giáo viên hoặc học sinh, nhà văn hoặc độc giả, diễn viên hoặc khán giả, bác sĩ hoặc bệnh nhân. Như đã lưu ý trong Chương 2, ở một mức độ nào đó, chúng ta đã đi trên con đường này: một đặc điểm nổi bật của tăng trưởng hiện đại là tỷ trọng đáng kể của cả sản lượng và việc làm dành cho giáo dục, văn hóa và y học.

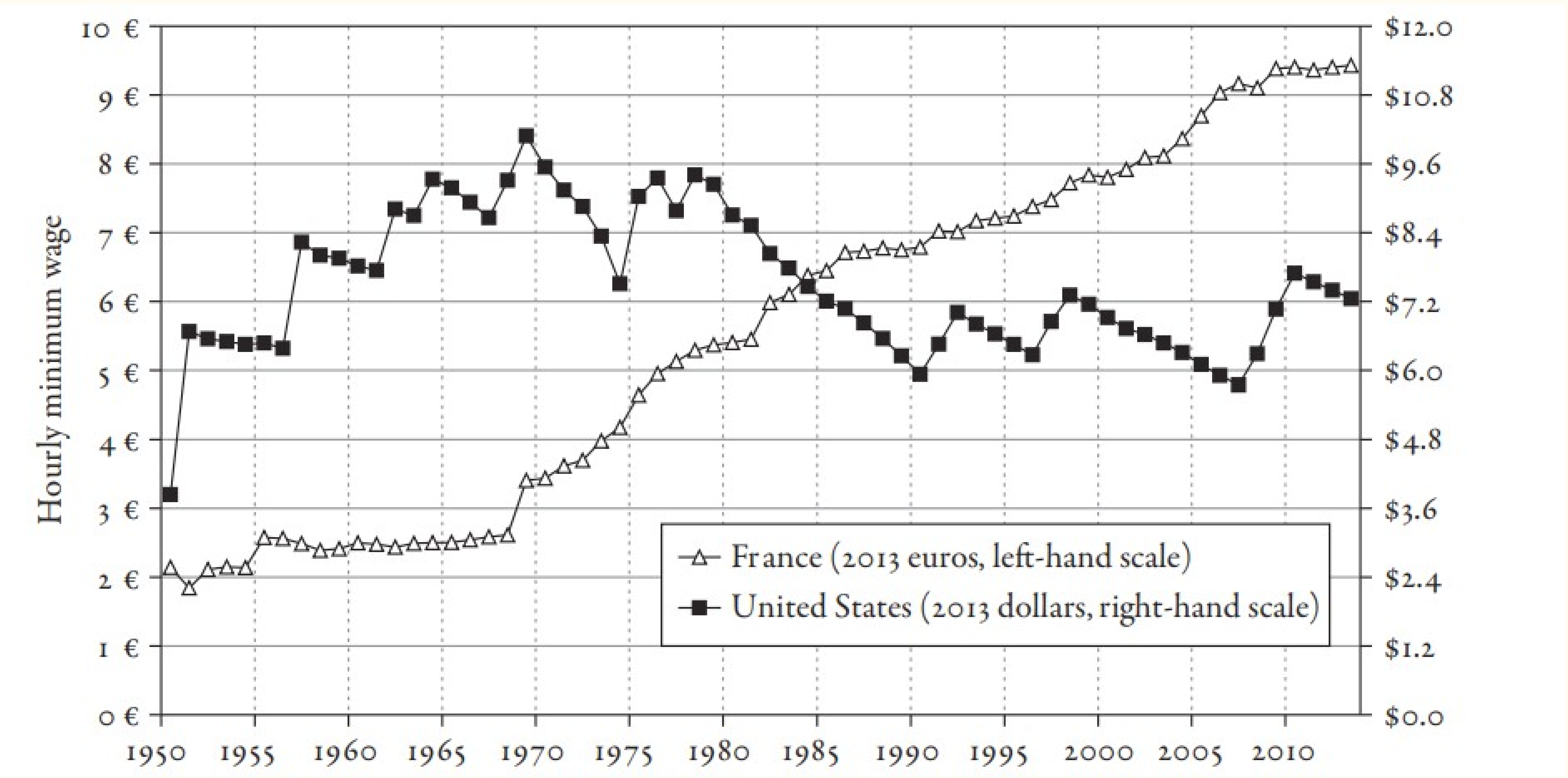
Trong khi chờ đợi một xã hội lý tưởng của tương lai, chúng ta hãy cố gắng hiểu rõ hơn về bất bình đẳng tiền lương ngày nay. Trong bối cảnh hẹp hơn, vấn đề chính của lý thuyết về năng suất biên khá đơn giản là nó không giải thích được sự đa dạng của phân phối tiền lương mà chúng ta quan sát thấy ở các quốc gia khác nhau vào những thời điểm khác nhau. Để hiểu được các động lực của bất bình đẳng tiền lương, chúng ta phải đưa ra các yếu tố khác, chẳng hạn như các thể chế và quy tắc chi phối hoạt động của thị trường lao động trong mỗi xã hội. Ở một mức độ lớn hơn các thị trường khác, thị trường lao động không phải là một trừu tượng toán học mà hoạt động của nó được xác định hoàn toàn bởi các cơ chế tự nhiên và bất biến và các lực lượng công nghệ không thể thay đổi: nó là một cấu trúc xã hội dựa trên các quy tắc và thỏa hiệp cụ thể.

Trong chương trước, tôi đã lưu ý một số giai đoạn quan trọng của việc nén và mở rộng phân cấp lương mà rất khó giải thích nếu chỉ xét về cung và cầu đối với các kỹ năng khác nhau. Ví dụ, sự nén bất bình đẳng tiền lương xảy ra ở cả Pháp và Hoa Kỳ trong Thế chiến I và II là kết quả của các cuộc đàm phán về thang lương ở cả khu vực công và tư, trong đó các tổ chức cụ thể như Ủy ban Lao động Chiến tranh Quốc gia đã đóng vai trò trung tâm. Tôi cũng kêu gọi sự chú ý đến tầm quan trọng của những thay đổi trong mức lương tối thiểu để giải thích sự tiến triển của sự bất bình đẳng tiền lương ở Pháp kể từ năm 1950, với ba giai đoạn được xác

định rõ ràng: 1950–1968, trong đó mức lương tối thiểu hiếm khi được điều chỉnh và hệ thống phân cấp lương mở rộng; 1968–1983, trong đó mức lương tối thiểu tăng rất nhanh và sự bất bình đẳng về tiền lương giảm mạnh; và cuối cùng 1983–2012, trong đó mức lương tối thiểu tăng tương đối chậm và phân cấp lương có xu hướng mở rộng. Vào đầu năm 2013, mức lương tối thiểu ở Pháp là 9,43 euro một giờ.

Hình 9.1

Mức lương tối thiểu ở Pháp và Hoa Kỳ, 1950–2013



Thể hiện theo sức mua năm 2013, mức lương tối thiểu hàng giờ đã tăng từ 3,80 đô la lên 7,30 đô la từ năm 1950 đến năm 2013 ở Hoa Kỳ và từ 2,10 euro lên 9,40 euro ở Pháp.

Tại Hoa Kỳ, mức lương tối thiểu liên bang được đưa ra vào năm 1933, sớm hơn gần 20 năm so với Pháp. Cũng như Pháp, những thay đổi trong mức lương tối thiểu đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của bất bình đẳng tiền lương ở Hoa Kỳ. Thật đáng chú ý khi biết xét theo sức mua, mức lương tối thiểu đã đạt mức tối đa gần nửa thế kỷ trước, vào năm 1969, ở mức 1,60 đô la một giờ (hay 10,10 đô la năm 2013, tính đến lạm phát từ năm 1968 đến năm 2013), tại thời điểm mà tỷ lệ thất nghiệp dưới 4%. Từ năm 1980 đến 1990, dưới thời các tổng thống Ronald Reagan và George H.W. Bush, mức lương tối thiểu liên bang vẫn bị mắc kẹt ở mức 3,35 đô la, điều này dẫn đến sự sụt giảm đáng kể sức mua. Sau đó, nó tăng lên 5,25 đô la dưới thời Bill Clinton trong những năm 1990 và bị đóng băng ở mức đó dưới thời George W. Bush trước khi được Barack Obama tăng nhiều lần sau năm 2008. Vào đầu năm 2013, lương ở mức 7,25 đô la một giờ, tức chỉ 6 euro, thấp hơn 1/3 so với mức lương tối thiểu của Pháp, ngược lại so với đầu những năm 1980 (xem Hình 9.1).

Tổng thống Obama, trong bài phát biểu Liên bang vào tháng 2 năm 2013, đã thông báo ý định tăng lương tối thiểu lên khoảng 9 đô la một giờ trong giai đoạn 2013–2016.

Sự bất bình đẳng ở nhóm dưới cùng trong phân phối tiền lương của Hoa Kỳ đã theo sát sự phát triển của tiền lương tối thiểu: khoảng cách giữa 10% dưới cùng của phân phối tiền lương và mức lương trung bình tổng thể đã mở rộng đáng kể trong những năm 1980, sau đó thu hẹp vào những năm 1990, và cuối cùng tăng lên. một lần nữa vào những năm 2000. Tuy nhiên, sự bất bình đẳng ở cấp cao nhất của phân phối tăng đều đặn trong suốt thời kỳ này. Rõ ràng, mức lương tối thiểu có tác động với nhóm dưới cùng của phân phối nhưng ảnh hưởng ít hơn nhiều ở nhóm trên cùng.

Thang lương và mức lương tối thiểu

Không còn nghi ngờ gì nữa, tiền lương tối thiểu đóng một vai trò thiết yếu trong việc hình thành và phát triển các bất bình đẳng tiền lương, như kinh nghiệm của Pháp và Hoa Kỳ cho thấy. Mỗi quốc gia có lịch sử riêng về vấn đề này và niên đại đặc biệt của riêng mình. Không có gì đáng ngạc nhiên về điều đó: các quy định của thị trường lao động phụ thuộc vào nhận thức và chuẩn mực công bằng xã hội của mỗi xã hội và có liên quan mật thiết đến lịch sử xã hội, chính trị và văn hóa của mỗi quốc gia. Hoa Kỳ đã sử dụng mức lương tối thiểu để tăng lương cấp thấp hơn trong những năm 1950 và 1960 nhưng đã từ bỏ công cụ này vào những năm 1970. Ở Pháp thì hoàn toàn ngược lại: lương tối thiểu bị đóng băng vào những năm 1950 và 1960 nhưng được sử dụng thường xuyên hơn vào những năm 1970. Hình 9.1 minh họa sự tương phản nổi bật này.

Sẽ rất dễ dàng để nhân rộng các ví dụ từ các quốc gia khác. Anh đưa ra mức lương tối thiểu vào năm 1999, ở mức giữa Hoa Kỳ và Pháp: năm 2013 là 6,19 bảng Anh (tương đương khoảng 8,05 euro) Đức và Thụy Điển đã chọn không có mức lương tối thiểu ở cấp quốc gia, để công đoàn không chỉ thương lượng mức tối thiểu mà còn hoàn thành lịch trả lương với người sử dụng lao động trong từng ngành công nghiệp. Trên thực tế, mức lương tối thiểu ở cả hai quốc gia là khoảng 10 euro một giờ vào năm 2013 ở nhiều ngành (và do đó cao hơn ở các quốc gia có mức lương tối thiểu quốc gia). Tuy nhiên, mức lương tối thiểu có thể thấp hơn rõ rệt trong các lĩnh vực tương đối không được kiểm soát hoặc không được thống nhất. Để thiết lập một mức sàn chung, Đức đang dự tính đưa ra mức lương tối thiểu trong giai đoạn 2013– 2014. Đây không phải là nơi để viết lịch sử chi tiết về tiền lương tối thiểu và lịch trình tiền lương trên toàn thế giới hoặc thảo luận về tác động của chúng với bất bình đẳng tiền lương. Mục tiêu của tôi ở đây khiêm tốn hơn: chỉ đơn giản chỉ ra một cách ngắn gọn những nguyên tắc chung nào có thể được sử dụng để phân tích các thể chế điều chỉnh việc ấn định tiền lương ở mọi nơi.

Trên thực tế, lý do biện minh cho mức lương tối thiểu và lịch trình lương cứng nhắc là gì? Thứ nhất, không phải lúc nào cũng dễ dàng đo lường năng suất biên của một công nhân cụ thể. Trong khu vực công, điều này là hiển nhiên, nhưng cũng rõ ràng ở khu vực tư: trong một tổ chức sử dụng hàng chục hoặc thậm chí hàng nghìn công nhân, việc đánh giá đóng

góp của mỗi cá nhân vào sản lượng chung không phải là một việc đơn giản. Để chắc chắn, người ta có thể ước tính năng suất biên, ít nhất là với những công việc có thể được nhân rộng, tức là được thực hiện theo cùng một cách bởi bất kỳ số lượng nhân viên nào. Đối với nhân viên trong dây chuyền lắp ráp hoặc tại McDonald's, ban quản lý có thể tính toán doanh thu bổ sung mà một nhân viên hoặc bán hàng bổ sung sẽ tạo ra. Tuy nhiên, một ước tính như vậy sẽ là gần đúng, mang lại một phạm vi hiệu quả hơn là một con số tuyệt đối. Trước sự không chắc chắn này, nên đặt mức lương như thế nào? Có nhiều lý do để cho việc trao quyền quản lý tuyệt đối để ấn định mức lương của mỗi nhân viên hàng tháng hoặc (tại sao không?) hàng ngày sẽ không chỉ tạo ra yếu tố tùy tiện và bất công mà còn không hiệu quả cho công ty.

Nói cách khác, công ty có thể hiệu quả khi đảm bảo tiền lương duy trì ở mức tương đối ổn định và không thay đổi liên tục theo sự biến động của doanh số bán hàng. Các chủ sở hữu và người quản lý công ty thường kiếm được nhiều hơn và giàu hơn đáng kể so với công nhân của họ và do đó có thể dễ dàng hấp thụ các cú sốc ngắn hạn hơn với thu nhập của họ. Trong những trường hợp như vậy, mọi người có thể quan tâm đến việc cung cấp một loại "bảo hiểm tiền lương" như một phần của hợp đồng lao động, theo nghĩa là tiền lương hàng tháng của người lao động được đảm bảo (không loại trừ việc sử dụng tiền thưởng và các ưu đãi khác). Việc trả lương theo tháng thay vì theo ngày là một đổi mới mang tính cách mạng dần được áp dụng ở tất cả các nước phát triển trong thế kỷ 20. Sự đổi mới này đã được ghi trong luật và trở thành một đặc điểm của thương lượng tiền lương giữa người lao động và người sử dụng lao động. Tiền lương hàng ngày, vốn là tiêu chuẩn trong thế kỷ 19, dần biến mất. Đây là một bước quan trọng trong cấu thành của giai cấp công nhân: người lao động bây giờ được hưởng một địa vị pháp lý và nhận được một khoản thù lao ổn định, có thể đoán trước được cho công việc của họ. Điều này phân biệt rõ ràng họ với những người lao động hàng ngày và những người làm công - những người lao động điển hình của thế kỷ 18 và 19.

Lập luận cổ điển khác ủng hộ mức lương tối thiểu và lịch biểu tiền lương cố định là vấn đề "các khoản đầu tư cụ thể". Cụ thể, các chức năng và nhiệm vụ cụ thể mà một công ty cần phải thực hiện thường đòi hỏi người lao động phải đầu tư cụ thể vào công ty, theo nghĩa những khoản đầu tư này không có giá trị (hoặc giới hạn) đối với các công ty khác: ví dụ, người lao động có thể cần học các phương pháp làm việc cụ thể, phương pháp tổ chức hoặc các kỹ năng liên quan đến năng lực sản xuất của công ty. Nếu tiền lương có thể được công ty đơn phương ấn định và thay đổi bất cứ lúc nào, khiến người lao động không biết trước được họ sẽ được trả bao nhiêu, thì rất có thể họ sẽ không đầu tư nhiều vào công ty như mong muốn. Do đó, mọi người có thể quan tâm đến việc đặt trước thang lương. Lập luận "các khoản đầu tư cụ thể" tương tự cũng có thể áp dụng cho các quyết định khác của công ty và đó là lý do chính để hạn chế quyền lực của các cổ đông (những người được coi là có triển

vọng quá ngắn hạn trong một số trường hợp) ủng hộ quyền lực - thỏa thuận chia sẻ với một nhóm rộng hơn gồm "các bên liên quan" (bao gồm cả công nhân của công ty), như trong "mô hình Rhenish" của chủ nghĩa tư bản đã thảo luận trước đó, trong Phần Hai. Đây có lẽ là lập luận quan trọng nhất ủng hộ các thang lương cố định.

Nói chung, trong chừng mực người sử dụng lao động có nhiều quyền thương lượng hơn người lao động và các điều kiện cạnh tranh "thuần túy và hoàn hảo" mà người ta thấy trong các mô hình kinh tế đơn giản nhất không được thỏa mãn, thì có thể hợp lý để hạn chế quyền lực của người sử dụng lao động bằng cách áp đặt các quy tắc nghiêm ngặt đối với tiền công. Ví dụ, nếu một nhóm nhỏ người sử dụng lao động chiếm vị trí độc tôn trong thị trường lao động địa phương (nghĩa là họ hầu như là nguồn việc làm duy nhất, có lẽ do tính di chuyển của lực lượng lao động địa phương hạn chế), họ có thể sẽ cố gắng khai thác lợi thế bằng cách hạ lương càng nhiều càng tốt, thậm chí có thể thấp hơn năng suất biên của người lao động. Trong những điều kiện như vậy, việc áp đặt mức lương tối thiểu là hiệu quả, theo nghĩa là việc tăng lương có thể đưa nền kinh tế tiến gần đến trạng thái cân bằng cạnh tranh và tăng mức độ việc làm. Mô hình lý thuyết này, dựa trên sự cạnh tranh không hoàn hảo, là minh chứng rõ ràng nhất cho sự tồn tại của mức lương tối thiểu: mục tiêu là đảm bảo không người sử dụng lao động nào có thể khai thác lợi thế cạnh tranh của mình vượt quá một giới hạn nhất định.

Một lần nữa, mọi thứ rõ ràng phụ thuộc vào mức lương tối thiểu. Không thể đặt giới hạn này một cách trừu tượng, không phụ thuộc vào trình độ kỹ năng chung và năng suất trung bình của quốc gia. Nhiều nghiên cứu khác nhau được thực hiện ở Hoa Kỳ từ năm 1980 đến năm 2000, đáng chú ý nhất là của các nhà kinh tế học David Card và Alan Krueger, cho thấy mức lương tối thiểu của Hoa Kỳ đã giảm xuống mức thấp mà không sợ thiếu nhân công, Thực tế, đôi khi với sự gia tăng việc làm, như trong mô hình monopsony.

Trong kinh tế học, một công ty độc quyền là một cấu trúc thị trường trong đó một người mua duy nhất kiểm soát đáng kể thị trường với tư cách là người mua chính hàng hóa và dịch vụ được cung cấp bởi nhiều người bán tương lai.

Trên cơ sở của những nghiên cứu này, có vẻ như việc tăng lương tối thiểu gần 25% (từ 7,25 đô la lên 9 đô la một giờ) sẽ có ít hoặc không ảnh hưởng đến số lượng công việc. Rõ ràng, việc tăng lương tối thiểu không thể tiếp tục vô thời hạn: khi lương tối thiểu tăng lên, những tác động tiêu cực đến mức độ việc làm cuối cùng sẽ được loại bỏ. Nếu mức lương tối thiểu được tăng gấp đôi hoặc gấp ba, sẽ rất ngạc nhiên nếu tác động tiêu cực không chiếm ưu thế. Khó có thể biện minh cho sự gia tăng đáng kể mức lương tối thiểu ở một quốc gia như Pháp, nơi mà mức lương tương đối cao (so với mức lương trung bình và năng suất cận biên), so với Hoa Kỳ. Để tăng sức mua của những người lao động được trả lương thấp ở Pháp, tốt hơn nên sử dụng các công cụ khác, chẳng hạn như đào tạo nâng cao tay nghề hoặc cải cách thuế (hơn

nữa, hai biện pháp này bổ sung cho nhau). Tuy nhiên, không nên đóng băng mức lương tối thiểu. Tăng lương không thể vượt quá mức tăng năng suất vô thời hạn, nhưng hạn chế (hầu hết) tăng lương xuống dưới tốc độ tăng năng suất cũng không lành mạnh. Các thể chế và chính sách thị trường lao động khác nhau đóng những vai trò khác nhau và mỗi thể chế và chính sách phải được sử dụng theo cách phù hợp.

Tóm lại: cách tốt nhất để tăng lương và giảm bất bình đẳng tiền lương về lâu dài là đầu tư vào giáo dục và kỹ năng. Về lâu dài, tiền lương tối thiểu và lịch trình tiền lương không thể nhân tiền lương với hệ số năm hoặc mười: để đạt được mức độ tiến bộ đó, giáo dục và công nghệ là những lực lượng quyết định. Tuy nhiên, các quy tắc của thị trường lao động đóng một vai trò quan trọng trong việc thiết lập tiền lương trong những khoảng thời gian được xác định bởi sự tiến bộ tương đối của giáo dục và công nghệ. Trên thực tế, những khoảng thời gian đó có thể khá dài, một phần vì khó có thể đánh giá hiệu quả sản xuất cận biên của từng cá nhân một cách chắc chắn, và một phần vì vấn đề đầu tư cụ thể và cạnh tranh không hoàn hảo.

Làm thế nào để giải thích sự bùng nổ của bất bình đẳng ở Hoa Kỳ?

Thất bại nổi bật nhất của lý thuyết về năng suất cận biên và cuộc chạy đua giữa giáo dục và công nghệ chắc chắn là nó không thể giải thích thỏa đáng sự bùng nổ thu nhập rất cao từ lao động được quan sát ở Hoa Kỳ kể từ năm 1980. Theo lý thuyết này, người ta có thể để giải thích sự thay đổi là kết quả của sự thay đổi công nghệ thiên về kỹ năng. Một số nhà kinh tế Hoa Kỳ ủng hộ lập luận, cho thu nhập của lao động hàng đầu đã tăng nhanh hơn nhiều so với mức lương trung bình đơn giản bởi vì các kỹ năng độc đáo và công nghệ mới đã làm cho những người lao động này có năng suất cao hơn nhiều so với mức trung bình. Giải thích này có một chất lượng nhất định (suy cho cùng, người ta có thể “giải thích” bất kỳ sự méo mó nào của hệ thống phân cấp lương do kết quả của một số thay đổi công nghệ được cho là). Nó cũng có những điểm yếu lớn khác, mà theo suy nghĩ của tôi khiến nó trở thành một lập luận khá thiếu thuyết phục.

Đầu tiên, như đã trình bày trong chương trước, sự gia tăng bất bình đẳng tiền lương ở Hoa Kỳ chủ yếu là do tăng lương ở phần cao nhất của phân phối: top 1% cao nhất và thậm chí top 0,1% hàng đầu. Nếu chúng ta nhìn vào toàn bộ phân tích nhóm đầu, chúng ta thấy “9%” tiến bộ nhanh hơn so với những người lao động bình thường nhưng không gần bằng với “1%”. Cụ thể, những người kiếm được từ 100.000 đến 200.000 đô la một năm chỉ thấy lương của họ tăng nhanh hơn một chút so với mức trung bình, trong khi những người kiếm được hơn 500.000 đô la một năm đã chứng kiến mức thù lao của họ bùng nổ theo đúng nghĩa đen (và những người trên 1 triệu đô la một năm thậm chí còn tăng nhanh hơn). Sự khác biệt rất rõ ràng này ở các mức thu nhập cao nhất là một vấn đề với lý thuyết về năng suất cận biên: khi chúng ta xem xét những thay đổi về trình độ kỹ năng của các nhóm khác nhau trong phân

phối thu nhập, khó có thể thấy bất kỳ sự gián đoạn nào giữa nhóm "9%"và "1%", bất kể chúng tôi sử dụng tiêu chí nào: số năm học, tính chọn lọc của cơ sở giáo dục hoặc kinh nghiệm chuyên môn. Người ta sẽ mong đợi một lý thuyết dựa trên những điều kiện kỹ năng và năng suất "khách quan" để cho thấy mức tăng lương tương đối đồng đều trong nhóm đầu, hoặc ở bất kỳ mức tăng nào trong các phân nhóm khác nhau gần nhau hơn nhiều so với mức tăng khác nhau rộng rãi mà chúng ta quan sát được trong thực tế.

Không mắc sai lầm: Tôi không phủ nhận tầm quan trọng quyết định của các khoản đầu tư vào giáo dục và đào tạo đại học mà Katz và Goldin đã xác định. Các chính sách khuyến khích tiếp cận rộng rãi hơn đến các trường đại học là không thể thiếu và quan trọng về lâu dài, ở Hoa Kỳ và các nơi khác. Tuy nhiên, theo mong muốn của các chính sách như vậy, chúng dường như đã có tác động hạn chế đến sự bùng nổ của thu nhập cao nhất được quan sát thấy ở Hoa Kỳ kể từ năm 1980.

Nói tóm lại, hai hiện tượng khác biệt đã xảy ra trong những thập kỷ gần đây. Thứ nhất, khoảng cách về lương giữa những người tốt nghiệp đại học và những người không học xa hơn trung học đã tăng lên, như Goldin và Katz cho thấy. Ngoài ra, top 1% hàng đầu (và thậm chí top 0,1% hàng đầu) đã chứng kiến mức thù lao của họ tăng đáng kể. Đây là một hiện tượng rất cụ thể, xảy ra trong nhóm sinh viên tốt nghiệp đại học và trong nhiều trường hợp tách biệt các cá nhân đã theo đuổi việc học tại các trường đại học ưu tú trong nhiều năm. Về mặt định lượng, hiện tượng thứ hai quan trọng hơn hiện tượng đầu tiên. Đặc biệt, như đã trình bày trong chương trước, sự hoạt động quá mức của nhóm đầu giải thích phần lớn (gần 3/4) sự gia tăng tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu ở Mỹ kể từ năm 1970. Do đó, điều quan trọng là phải tìm ra lời giải thích thỏa đáng về hiện tượng này, và ngay từ cái nhìn đầu tiên, yếu tố giáo dục dường như không phải là yếu tố thích hợp để chú trọng.

Sự trỗi dậy của Siêu quản lý: Một hiện tượng Anglo-Saxon

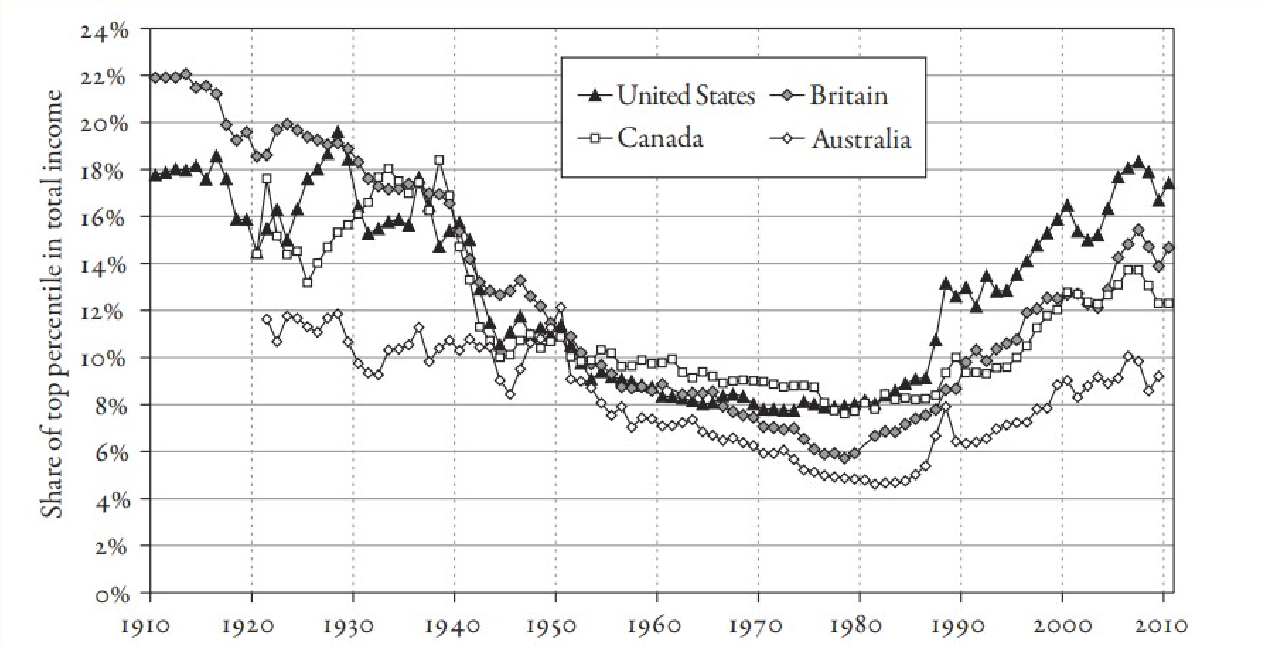
Khó khăn thứ hai - và không nghi ngờ gì nữa, vấn đề lớn đối đầu với lý thuyết năng suất cận biên - là sự bùng nổ của mức lương rất cao xảy ra ở một số nước phát triển chứ không phải những nước khác. Điều này cho thấy sự khác biệt về thể chế giữa các quốc gia chứ không phải là những nguyên nhân phổ biến chung và tiên nghiệm như thay đổi công nghệ đóng vai trò trung tâm.

Tôi bắt đầu với các nước nói tiếng Anh. Nói một cách tổng thể, sự nổi lên của siêu quản lý phần lớn là một hiện tượng Anglo-Saxon. Kể từ năm 1980, tỷ trọng của nhóm đầu trong thu nhập quốc dân đã tăng đáng kể ở Hoa Kỳ, Anh, Canada và Úc (xem Hình 9.2). Thật không may, chúng tôi không có chuỗi riêng biệt cho bất bình đẳng tiền lương và bất bình đẳng tổng thu nhập cho tất cả các quốc gia như chúng tôi làm cho Pháp và Hoa Kỳ. Nhưng trong hầu hết các trường hợp, chúng tôi có dữ liệu liên quan đến thành phần thu nhập so với tổng

thu nhập, từ đó chúng tôi có thể suy ra ở tất cả các quốc gia này, sự bùng nổ của thu nhập nhóm đầu giải thích hầu hết (thường ít nhất là 2/3) sự gia tăng tỷ trọng thu nhập quốc dân cao nhất; phần còn lại được giải thích bởi thu nhập mạnh mẽ từ vốn. Ở tất cả các quốc gia nói tiếng Anh, lý do chính khiến bất bình đẳng thu nhập gia tăng trong những thập kỷ gần đây là sự gia tăng của cấp quản lý trong cả lĩnh vực tài chính và phi tài chính.

Hình 9.2

Bất bình đẳng thu nhập ở các nước Anglo-Saxon, 1910–2010

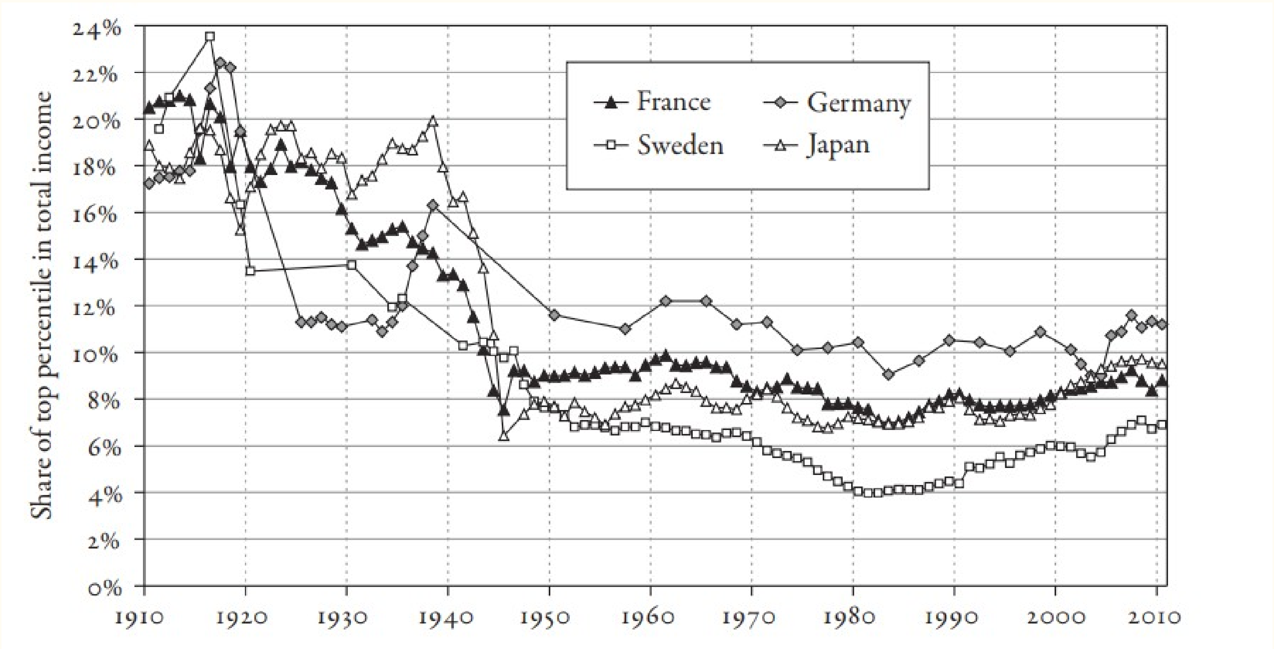


Tỷ trọng của top cao nhất trong tổng thu nhập đã tăng từ những năm 1970 ở tất cả các nước Anglo-Saxon, nhưng với mức độ khác nhau.

Tuy nhiên, sự tương đồng không được phép che khuất thực tế là mức độ của hiện tượng rất khác nhau giữa các quốc gia. Hình 9.2 là khá rõ về điểm này. Vào những năm 1970, tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu khá giống nhau giữa các quốc gia. Nó dao động từ 6 đến 8% ở bốn quốc gia nói tiếng Anh được xem xét, và Hoa Kỳ không là ngoại lệ: thực sự, Canada cao hơn một chút, ở mức 9%, trong khi Úc đứng cuối, chỉ với 5% vào cuối những năm 1970 và đầu những năm 1980. Ba mươi năm sau, vào đầu những năm 2010, tình hình hoàn toàn khác. Thị phần của nhóm đầu là gần 20% ở Hoa Kỳ, so với 14–15% ở Anh và Canada và chỉ 9–10% ở Úc (xem Hình 9.2). Với ước tính đầu tiên, chúng ta có thể nói tỷ trọng nhóm đầu ở Hoa Kỳ tăng gần gấp đôi so với Anh và Canada và gấp khoảng ba lần so với Úc và New Zealand. Nếu sự nổi lên của siêu quản lý là một hiện tượng công nghệ thuần túy, sẽ rất khó hiểu tại sao sự khác biệt lại lớn như vậy giữa các quốc gia khá giống nhau.

Hình 9.3

Bất bình đẳng thu nhập ở Lục địa Châu Âu và Nhật Bản, 1910–2010



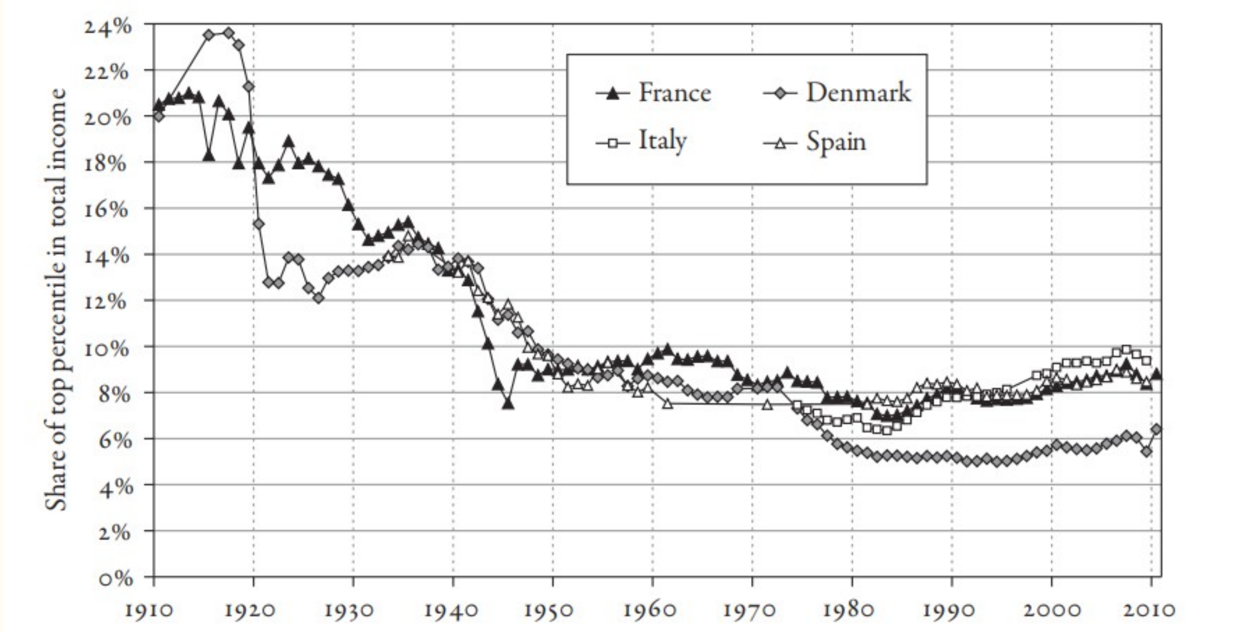
So với các quốc gia Anglo-Saxon, tỷ lệ nhóm đầu hầu như không tăng kể từ những năm 1970 ở Lục địa Châu Âu và Nhật Bản.

Bây giờ hãy để tôi quay sang phần còn lại của thế giới giàu có, cụ thể là lục địa Châu Âu và Nhật Bản. Thực tế quan trọng là tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu cao hơn ở các quốc gia này đã tăng ít hơn nhiều so với các quốc gia nói tiếng Anh kể từ năm 1980. Sự so sánh giữa Hình 9.2 và 9.3 đặc biệt đáng chú ý. Để chắc chắn, thị phần của nhóm đầu đã tăng đáng kể ở mọi nơi. Ở Nhật Bản, sự phát triển hầu như giống ở Pháp: tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu cao nhất chỉ là 7% trong những năm 1980 nhưng hiện nay là 9% hoặc thậm chí có thể cao hơn một chút. Ở Thụy Điển, tỷ trọng của nhóm đầu cao nhất là hơn 4% vào đầu những năm 1980 (mức thấp nhất được ghi nhận trong Cơ sở dữ liệu thu nhập hàng đầu thế giới cho bất kỳ quốc gia nào trong bất kỳ thời kỳ nào) nhưng đã đạt 7% vào đầu những năm 2010. Ở Đức, tỷ trọng của nhóm đầu đã tăng từ khoảng 9% lên gần 11% thu nhập quốc dân từ đầu những năm 1980 đến đầu những năm 2010 (xem Hình 9.3).

Nếu chúng ta nhìn vào các quốc gia khác ở Châu Âu, chúng ta quan sát thấy những diễn biến tương tự, với tỷ trọng của nhóm đầu tăng thêm hai hoặc ba điểm thu nhập quốc dân trong ba mươi năm qua ở cả miền bắc và miền nam châu Âu. Ở Đan Mạch và các quốc gia Bắc Âu khác, thu nhập nhóm cao nhất chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng thu nhập, nhưng mức tăng tương tự: nhóm đầu nhận được hơn 5% thu nhập quốc dân của Đan Mạch trong những năm 1980 nhưng đạt gần 7% trong giai đoạn 2000–2010. Ở Ý và Tây Ban Nha, cấp độ rất gần với mức quan sát được ở Pháp, với tỷ trọng của nhóm đầu tăng từ 7 lên 9% trong thu nhập quốc dân trong cùng thời kỳ, một lần nữa, thu nhập quốc dân lại tăng thêm hai điểm (xem Hình 9.4). Về mặt này, lục địa Châu Âu thực sự là một "liên minh" gần như hoàn hảo. Tất nhiên, Anh Quốc đứng ngoài cuộc, gần với mô hình của Hoa Kỳ hơn là Châu Âu.

Hình 9.4

Bất bình đẳng thu nhập ở Bắc và Nam Âu, 1910–2010

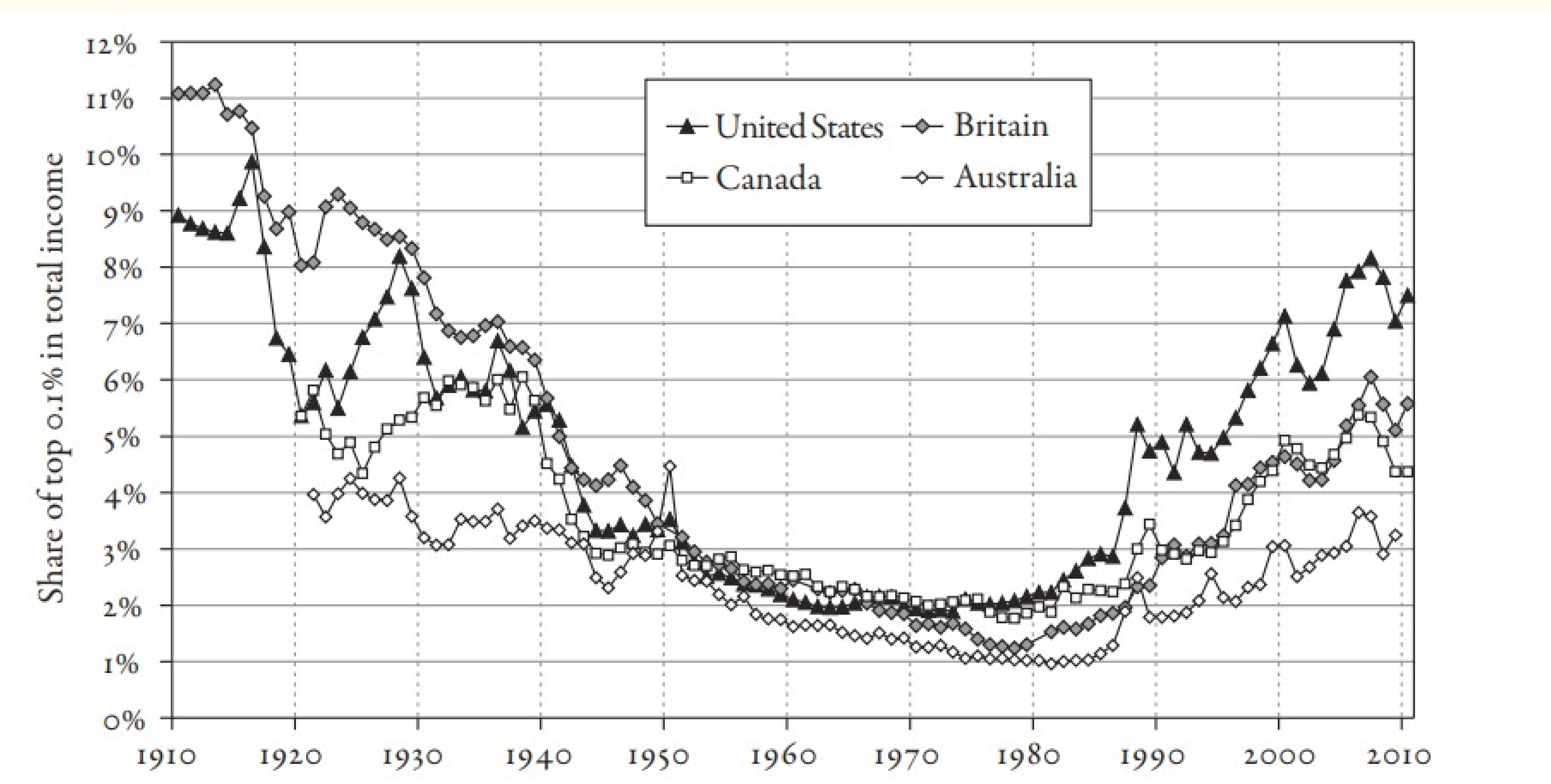


So với các nước Anglo-Saxon, tỷ lệ thu nhập nhóm đầu hầu như không tăng ở Bắc và Nam Âu kể từ những năm 1970.

Đừng nhầm lẫn: những sự gia tăng này theo thứ tự từ hai đến ba điểm thu nhập quốc dân ở Nhật Bản và các quốc gia lục địa Châu Âu có nghĩa là bất bình đẳng thu nhập tăng lên khá nhiều. Nhóm 1% những người có thu nhập cao nhất đã thấy mức lương tăng nhanh hơn đáng kể so với mức trung bình: thị phần của nhóm đầu tăng khoảng 30% và thậm chí còn nhiều hơn ở các quốc gia nơi bắt đầu thấp hơn. Điều này khá ấn tượng đối với các nhà quan sát đương thời, những người đọc trên báo hàng ngày hoặc nghe trên đài phát thanh về mức tăng phi thường cho “các nhà quản lý siêu hạng”. Nó đặc biệt nổi bật trong giai đoạn 1990–2010, khi thu nhập bình quân đình trệ, hoặc ít nhất là tăng chậm hơn nhiều so với trước đây.

Hình 9.5

Tỷ lệ nhóm thu nhập cao nhất ở các nước Anglo-Saxon, 1910–2010



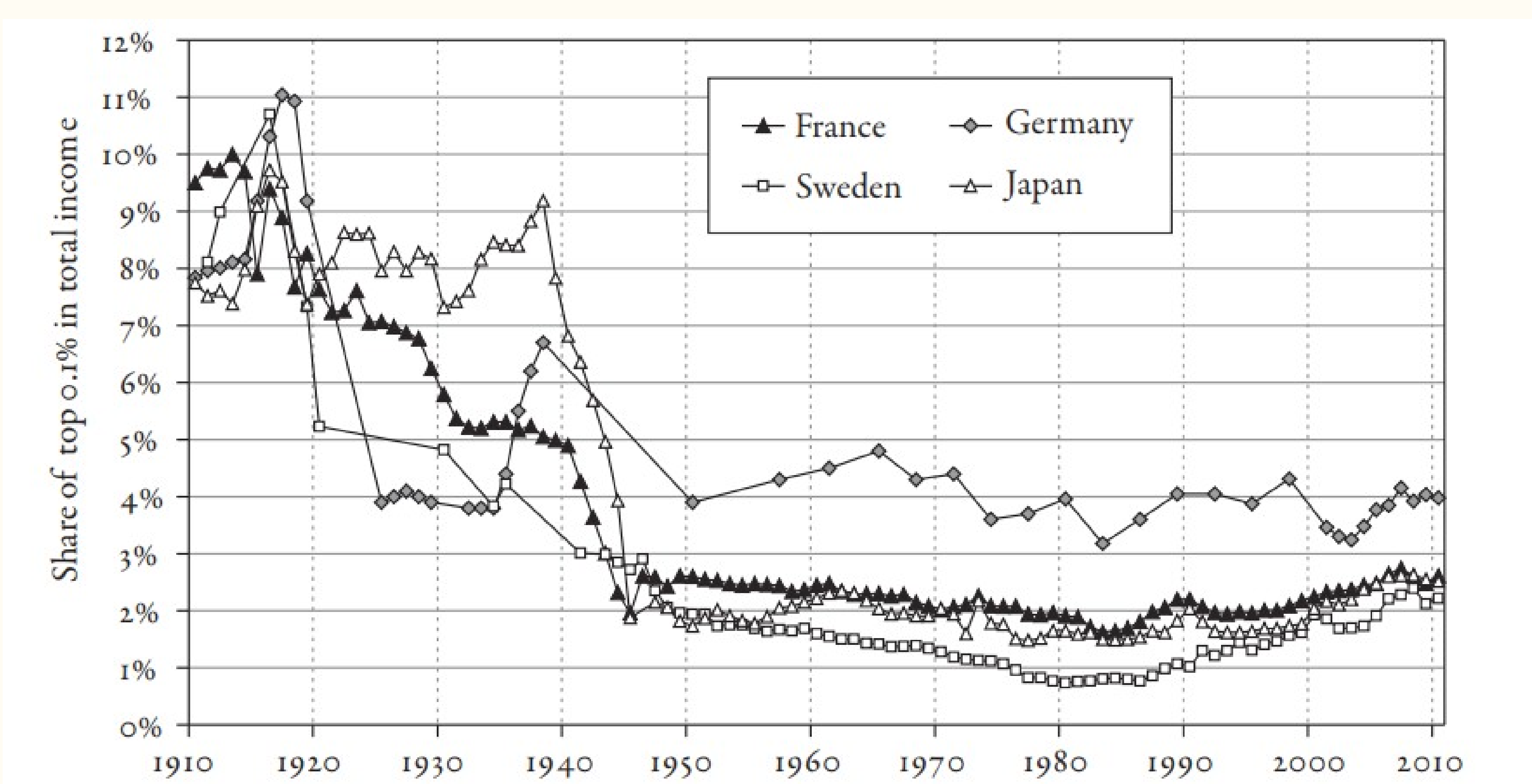
Tỷ trọng của nhóm 0,1% thu nhập cao nhất trong tổng thu nhập đã tăng mạnh kể từ những năm 1970 ở tất cả các nước Anglo-Saxon, nhưng với mức độ khác nhau.

Hơn nữa, người nào càng leo cao trong hệ thống phân cấp thu nhập, thì mức tăng càng ngoạn mục. Ngay cả khi số lượng cá nhân được hưởng lợi từ việc tăng lương như vậy là khá hạn chế, họ vẫn khá dễ thấy, và khả năng hiển thị này tự nhiên đặt ra câu hỏi về điều gì biện minh cho mức lương thưởng cao như vậy. Hãy xem xét tỷ trọng của một phần nghìn người cao nhất – nhóm 0,1% được trả lương cao nhất - trong thu nhập quốc dân của các quốc gia nói tiếng Anh (Hình 9.5) và lục địa Châu Âu và Nhật Bản (Hình 9.6). Sự khác biệt là rõ ràng: một nghìn người hàng đầu ở Hoa Kỳ đã tăng tỷ trọng của họ từ 2 lên gần 10% trong vài thập kỷ qua - một mức tăng chưa từng có. Nhưng đã có sự gia tăng đáng kể của thu nhập nhóm đầu ở khắp mọi nơi. Ở Pháp và Nhật Bản, tỷ trọng của một nghìn người đứng đầu đã tăng từ 1,5% thu nhập quốc dân vào đầu những năm 1980 lên gần 2,5% vào đầu những năm 2010 — gần gấp đôi. Ở Thụy Điển, tỷ lệ tương tự đã tăng từ dưới 1% lên hơn 2% trong cùng thời kỳ.

Để làm rõ điều này thể hiện điều gì bằng các thuật ngữ cụ thể, hãy nhớ tỷ lệ 2% thu nhập quốc dân cho nhóm 0,1% dân số có nghĩa là cá nhân trong nhóm này có thu nhập cao hơn 20 lần so với mức trung bình quốc gia (hoặc 600.000 euro một năm nếu thu nhập bình quân là 30.000 mỗi người lớn). Tỷ lệ 10% có nghĩa là mỗi cá nhân hưởng thu nhập gấp 100 lần mức trung bình quốc gia (hoặc 3 triệu euro một năm nếu mức trung bình là 30.000). Cũng xin nhắc lại nhóm 0,1% cao nhất theo định nghĩa là một nhóm 50.000 người trong một quốc gia với dân số 50 triệu người trưởng thành (như Pháp vào đầu những năm 2010). Đây là một thiểu số rất nhỏ ("1%" tất nhiên là lớn hơn 10 lần), nhưng nó chiếm một vị trí quan trọng trong bối cảnh xã hội và chính trị. Thực tế ở tất cả các quốc gia giàu có, bao gồm cả lục địa Châu Âu và Nhật Bản, một phần nghìn người đứng đầu có sức mua tăng ngoạn mục trong giai đoạn 1990–2010, trong khi sức mua của người bình thường thì trì trệ.

Hình 9.6

Tỷ trọng nhóm thu nhập cao nhất ở lục địa Châu Âu và Nhật Bản, 1910–2010



So với các nước Anglo-Saxon, nhóm 0,1% thu nhập hàng đầu hầu như không tăng ở Châu Âu Lục địa và Nhật Bản.

Tuy nhiên, từ quan điểm kinh tế vĩ mô, sự bùng nổ của thu nhập rất cao cho đến nay chỉ có tầm quan trọng hạn chế ở lục địa Châu Âu và Nhật Bản: sự gia tăng này chắc chắn rất ấn tượng, nhưng có quá ít người bị ảnh hưởng để có tác động mạnh mẽ như ở Hoa Kỳ. Việc chuyển thu nhập sang "1%" chỉ liên quan đến hai đến ba điểm thu nhập quốc dân ở lục địa châu Âu và Nhật Bản so với 10 đến 15 điểm ở Hoa Kỳ - lớn hơn 5 đến 7 lần.

Cách đơn giản nhất để thể hiện những khác biệt khu vực này là do: ở Hoa Kỳ, bất bình đẳng thu nhập trong giai đoạn 2000–2010 đã lấy lại mức kỷ lục quan sát được trong năm 1910–1920 (mặc dù thành phần thu nhập hiện nay đã khác, với vai trò lớn hơn do thu nhập cao từ lao động và vai trò nhỏ hơn thu nhập cao từ vốn). Ở Anh và Canada, mọi thứ diễn biến theo cùng một hướng. Ở lục địa châu Âu và Nhật Bản, bất bình đẳng thu nhập ngày nay vẫn thấp hơn nhiều so với đầu thế kỷ 20 và thực tế là không thay đổi nhiều kể từ năm 1945, nếu chúng ta nhìn về lâu dài. Sự so sánh của Hình 9.2 và 9.3 đặc biệt rõ ràng về điểm này.

Rõ ràng, điều này không có nghĩa là nên bỏ qua những diễn biến của châu Âu và Nhật Bản trong vài thập kỷ qua. Ngược lại: quỹ đạo của họ giống với Hoa Kỳ ở một số khía cạnh, với độ trễ là một hoặc hai thập kỷ, và người ta không cần phải đợi đến khi hiện tượng giả định tầm quan trọng kinh tế vĩ mô được quan sát thấy ở Hoa Kỳ mới lo lắng về điều đó.

Tuy nhiên, thực tế vẫn là sự tiến hóa ở lục địa Châu Âu và Nhật Bản do đó ít nghiêm trọng hơn nhiều so với Hoa Kỳ (và ở mức độ thấp hơn ở các nước Anglo-Saxon khác). Điều này có thể cho chúng ta biết điều gì đó về các lực lượng tại nơi làm việc. Sự khác biệt giữa các khu vực khác nhau của thế giới giàu có càng trở nên nổi bật bởi vì sự thay đổi công nghệ ít nhiều giống nhau ở mọi nơi: đặc biệt, cuộc cách mạng công nghệ thông tin đã ảnh hưởng đến Nhật Bản, Đức, Pháp, Thụy Điển và Đan Mạch nhiều như Hoa Kỳ, Anh và Canada. Tương tự, tăng trưởng kinh tế - hay chính xác hơn là tăng trưởng sản lượng bình quân đầu người, tức là tăng năng suất - diễn ra khá giống nhau ở các nước giàu, với sự khác biệt ít. Theo quan điểm của những thực tế này, sự khác biệt khá lớn này trong cách phân phối thu nhập đã phát triển ở các quốc gia giàu có khác nhau đòi hỏi một lời giải thích, mà lý thuyết về năng suất cận biên và về cuộc chạy đua giữa công nghệ và giáo dục dường như không có khả năng cung cấp.

Châu Âu: Bất bình đẳng hơn Tân Thế giới vào năm 1900–1910

Hơn nữa, hãy lưu ý Hoa Kỳ, trái với suy nghĩ của nhiều người ngày nay, không phải lúc nào cũng bất bình đẳng hơn Châu Âu - khác xa so với châu Âu. Bất bình đẳng thu nhập thực sự khá cao ở châu Âu vào đầu thế kỷ 20. Điều này được xác nhận bởi tất cả các chỉ số và nguồn lịch sử. Đặc biệt, tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm cao nhất đã vượt quá 20% ở tất cả

các quốc gia châu Âu trong năm 1900–1910 (xem Hình 9.2–4). Điều này không chỉ đúng với Anh, Pháp và Đức mà còn đúng với Thụy Điển và Đan Mạch (bằng chứng các nước Bắc Âu không phải lúc nào cũng là mô hình bình đẳng), và nói chung là tất cả các nước Châu Âu mà chúng tôi ước tính giai đoạn này.

Mức độ tập trung thu nhập tương tự ở tất cả các quốc gia châu Âu trong thời kỳ Belle Époque rõ ràng là cần một lời giải thích. Vì thu nhập cao nhất trong thời kỳ này hầu như bao gồm toàn bộ thu nhập từ vốn, nên phải tìm lời giải thích chủ yếu trong lĩnh vực tập trung vốn. Tại sao vốn lại tập trung nhiều ở Châu Âu trong giai đoạn 1900–1910?

Điều thú vị là, so với châu Âu, bất bình đẳng không chỉ thấp hơn ở Hoa Kỳ và Canada (nơi tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm cao nhất là khoảng 16-18% vào đầu thế kỷ 20) mà đặc biệt là ở Úc và New Zealand (11–12%). Do đó, Tân Thế giới, và đặc biệt là những phần mới nhất và được định cư gần đây nhất, dường như ít bất bình đẳng hơn Châu Âu trong thời Belle Époque.

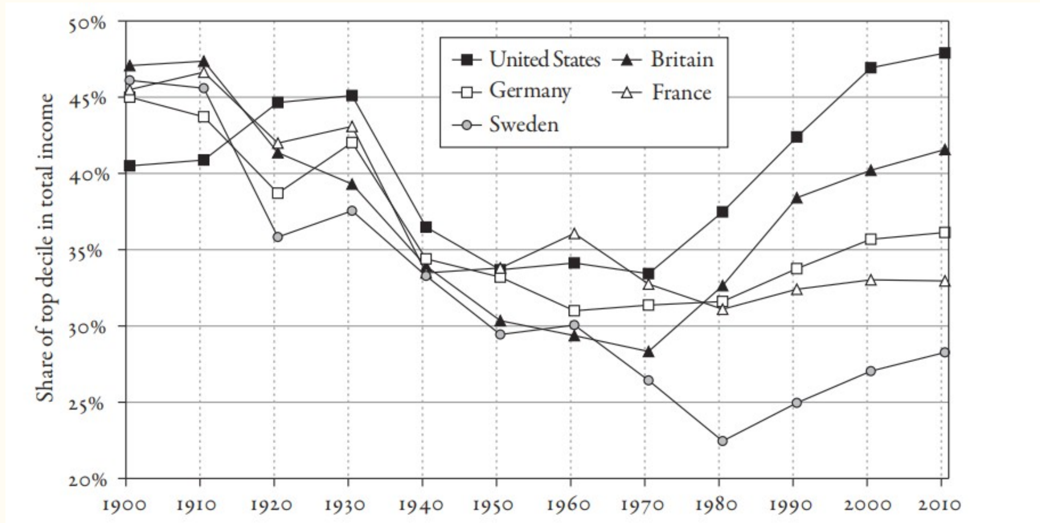
Cũng rất thú vị khi lưu ý Nhật Bản, mặc dù có sự khác biệt về văn hóa và xã hội so với châu Âu, nhưng dường như đã có cùng mức độ bất bình đẳng cao vào đầu thế kỷ 20, khoảng 20% thu nhập quốc dân thuộc nhóm đầu. Dữ liệu có sẵn không cho phép tôi thực hiện tất cả các so sánh mà tôi muốn thực hiện, nhưng tất cả các dấu hiệu đều cho thấy cả về cơ cấu thu nhập và bất bình đẳng thu nhập, Nhật Bản thực sự là một phần của cùng một "thế giới cũ" như châu Âu. Cũng đáng chú ý là sự tiến hóa tương tự của Nhật Bản và Châu Âu trong suốt thế kỷ 20 (Hình 9.3).

Tôi sẽ trở lại sau về lý do của sự tập trung vốn rất cao thời Belle Époque và những chuyển đổi đã diễn ra ở nhiều quốc gia khác nhau trong suốt thế kỷ 20 (cụ thể là sự giảm tập trung). Đặc biệt, tôi sẽ chỉ ra sự bất bình đẳng lớn hơn về tài sản mà chúng ta thấy ở Châu Âu và Nhật Bản được giải thích một cách khá tự nhiên bởi tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học thấp mà chúng ta tìm thấy ở Thế giới cũ, dẫn đến việc tích lũy và tập trung tư bản gần như tự động.

Ở giai đoạn này, tôi chỉ muốn nhấn mạnh tầm quan trọng của những yếu tố đã làm thay đổi vị thế tương đối của các quốc gia và lục địa. Cách rõ ràng nhất để đưa ra quan điểm này có lẽ là xem xét sự phát triển của tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm cao nhất. Hình 9.7 cho thấy điều này với Hoa Kỳ và bốn nước châu Âu (Anh, Pháp, Đức, Thụy Điển) từ đầu thế kỷ 20.

Hình 9.7

Tỷ trọng nhóm thu nhập cao nhất ở Châu Âu và Hoa Kỳ, 1900–2010

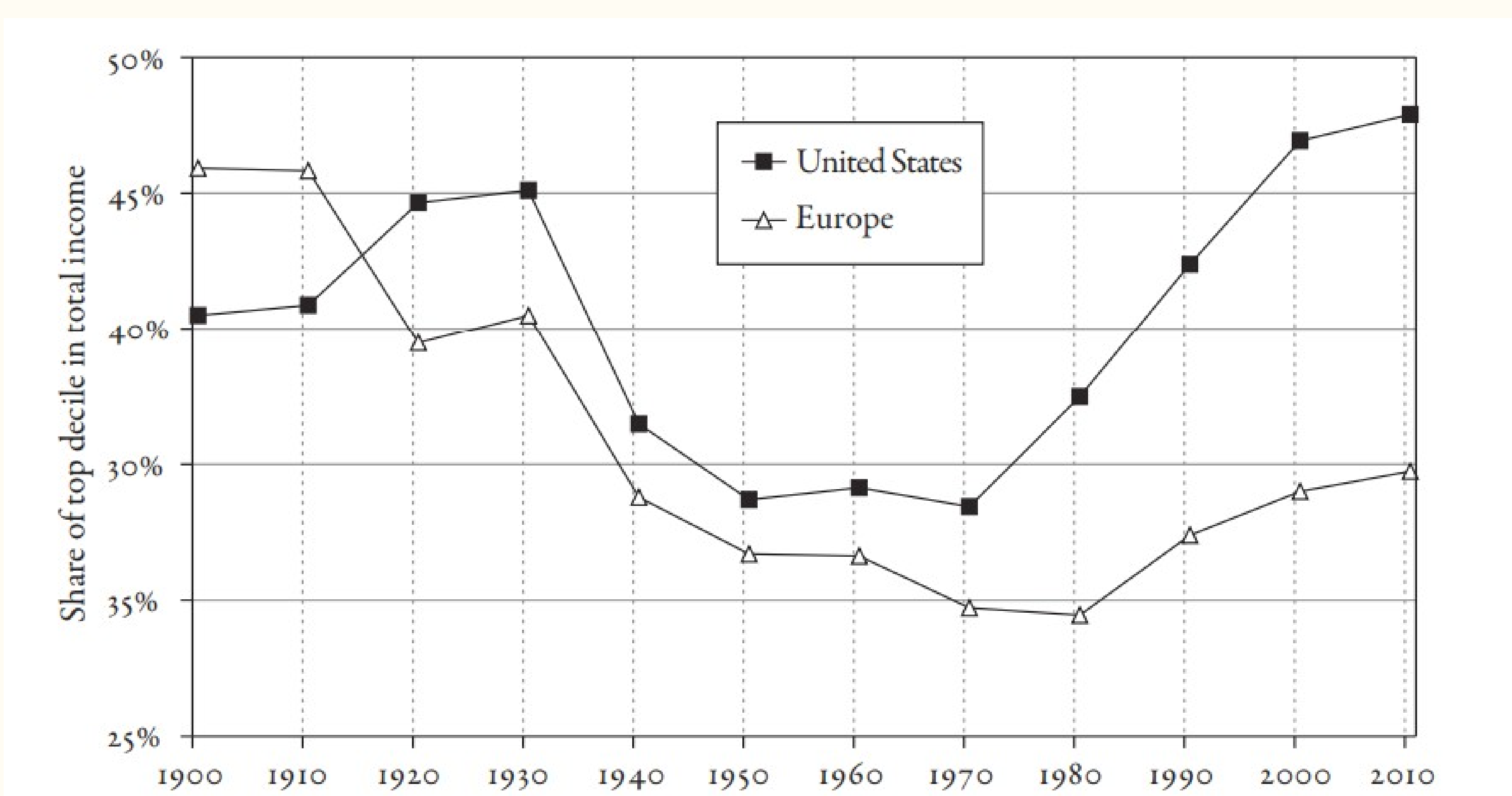


Trong những năm 1950–1970, tỷ trọng nhóm thu nhập cao nhất là khoảng 30–35% tổng thu nhập ở Châu Âu cũng như ở Hoa Kỳ.

Những gì chúng tôi nhận thấy là vào trước Chiến tranh thế giới I, tỷ trọng của nhóm đầu là 45–50% thu nhập quốc dân ở tất cả các quốc gia châu Âu, so với hơn 40% một chút ở Hoa Kỳ. Vào cuối Thế chiến II, Hoa Kỳ đã trở nên khác biệt hơn một chút so với châu Âu: thị phần nhóm đầu giảm ở cả hai lục địa do những cú sốc của những năm 1914–1945, nhưng sự sụt giảm nghiêm trọng hơn ở châu Âu (và Nhật Bản). Giải thích cho điều này là các cú sốc đối với vốn lớn hơn nhiều. Trong khoảng thời gian từ năm 1950 đến năm 1970, tỷ trọng của nhóm đầu khá ổn định và khá giống nhau ở Hoa Kỳ và Châu Âu, khoảng 30–35% thu nhập quốc dân. Sự phân hóa mạnh mẽ bắt đầu từ năm 1970–1980 đã dẫn đến tình trạng sau đây trong giai đoạn 2000–2010: tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu trong thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ đạt 45–50%, hoặc gần bằng mức của châu Âu trong năm 1900–1910. Ở châu Âu, chúng tôi thấy có sự khác biệt rất lớn, từ trường hợp bất bình đẳng nhất (Anh, với tỷ lệ 40%) đến bình đẳng nhất (Thụy Điển, dưới 30%), với Pháp và Đức ở giữa (khoảng 35%).

Hình 9.8

Bất bình đẳng thu nhập ở Châu Âu so với Hoa Kỳ, 1900–2010



Tỷ trọng nhóm đầu ở châu Âu cao hơn Hoa Kỳ trong những năm 1900–1910; và cao hơn rất nhiều so với Hoa Kỳ trong năm 2000–2010.

Nếu chúng ta tính toán (hơi lạm dụng) mức trung bình của châu Âu dựa trên bốn quốc gia này, chúng ta có thể đưa ra một so sánh quốc tế rất rõ ràng: Hoa Kỳ ít bất bình đẳng hơn châu Âu vào những năm 1900–1910, bất bình đẳng hơn một chút vào những năm 1950–1960, và nhiều hơn trong giai đoạn 2000–2010 (xem Hình 9.8).

Tất nhiên, các quốc gia có sự khác nhau về lịch sử cũng như những biến động liên tục trong ngắn hạn và trung hạn liên quan đến sự phát triển xã hội và chính trị ở mỗi quốc gia, như tôi đã trình bày trong Chương 8 và đã phân tích một số chi tiết ở Pháp và Mỹ. các trường hợp. Không gian sẽ không cho phép tôi làm điều tương tự đối với mọi quốc gia ở đây.

Tuy nhiên, điều đáng nói là giai đoạn giữa hai cuộc chiến tranh thế giới dường như đặc biệt náo động và hỗn loạn hầu như ở khắp mọi nơi, mặc dù trình tự thời gian của các sự kiện khác nhau giữa các quốc gia. Ở Đức, siêu lạm phát trong những năm 1920 kéo theo hậu quả của thất bại quân sự. Đức Quốc xã lên nắm quyền một thời gian ngắn sau đó, sau khi cuộc suy thoái trên toàn thế giới đã đẩy đất nước trở lại khủng hoảng. Điều thú vị là tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu ở Đức đã tăng nhanh chóng từ năm 1933 đến năm 1938, hoàn toàn lệch pha với các nước khác: điều này phản ánh sự hồi sinh của lợi nhuận công nghiệp (được thúc đẩy bởi nhu cầu vũ khí), cũng như sự tái lập chung của hệ thống phân cấp thu nhập trong thời kỳ Đức Quốc xã. Cũng xin lưu ý tỷ lệ của nhóm đầu — và thậm chí nhiều hơn, phần nghìn hàng đầu — ở Đức đã cao hơn đáng kể từ năm 1950 so với hầu hết các quốc gia lục địa châu Âu khác (đặc biệt là Pháp) cũng như Nhật Bản, thậm chí dù mức độ bất bình đẳng chung ở Đức không khác biệt lắm. Điều này có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, trong đó khó có thể nói cái nào tốt hơn. (Tôi sẽ quay lại điểm này.)

Ngoài ra, có những sai sót nghiêm trọng trong hồ sơ thuế của Đức, phần lớn là do lịch sử đầy biến động của đất nước trong thế kỷ 20, do đó rất khó để chắc chắn về những phát triển nhất định hoặc để so sánh rõ ràng với các quốc gia khác. Phổ, Sachsen và hầu hết các bang khác của Đức áp dụng thuế thu nhập tương đối sớm, từ năm 1880 đến năm 1890, nhưng không có luật quốc gia hoặc hồ sơ thuế cho đến sau Thế chiến I, hồ sơ cho các năm 1938-1950 hoàn toàn bị thiếu, vì vậy không thể nghiên cứu cách phân phối thu nhập phát triển như thế nào trong Thế chiến II và hậu quả ngay lập tức của nó.

Điều này phân biệt Đức với các nước khác tham gia sâu vào cuộc xung đột, đặc biệt là Nhật Bản và Pháp, những nước mà cơ quan quản lý thuế tiếp tục tổng hợp số liệu thống kê trong những năm chiến tranh mà không bị gián đoạn. Nếu Đức cũng giống như hai quốc gia này, có khả năng tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu đã đạt mức nadir [điểm thấp nhất] vào năm 1945 (năm mà vốn và thu nhập từ vốn của Đức giảm xuống hầu như không có gì) trước khi bắt đầu tăng mạnh trở lại vào năm 1946 –1947. Tuy nhiên, khi hồ sơ thuế của Đức

trở lại vào năm 1950, chúng cho thấy hệ thống phân cấp thu nhập đã bắt đầu giống với sự xuất hiện của nó vào năm 1938. Trong trường hợp không có nguồn đầy đủ, rất khó để nói thêm. Trường hợp của Đức còn phức tạp hơn bởi thực tế là ranh giới của đất nước đã thay đổi nhiều lần trong thế kỷ 20, gần đây nhất là sau khi thống nhất 1990–1991, ngoài ra dữ liệu thuế đầy đủ chỉ được công bố ba năm một lần (thay vì hàng năm như hầu hết các quốc gia khác).

Bất bình đẳng ở các nền kinh tế mới nổi: Thấp hơn Hoa Kỳ?

Bây giờ để tôi chuyển sang các nền kinh tế nghèo và mới nổi. Các nguồn lịch sử mà chúng ta cần để nghiên cứu động lực lâu dài của sự phân bổ tài sản ở đó, rất tiếc là khó tìm thấy hơn ở các nước giàu. Tuy nhiên, có một số nền kinh tế nghèo và mới nổi có thể thu thập chuỗi dài dữ liệu về thuế hữu ích cho việc so sánh (sơ bộ) với kết quả của chúng tôi đối với các nền kinh tế phát triển hơn. Ngay sau khi Anh áp dụng thuế thu nhập lũy tiến trong nước, nước này đã quyết định thực hiện điều tương tự ở một số thuộc địa của mình. Vì vậy, một loại thuế thu nhập khá giống với thuế thu nhập được đưa ra ở Anh năm 1909 đã được áp dụng ở Nam Phi vào năm 1913 và Ấn Độ (bao gồm cả Pakistan ngày nay) vào năm 1922. Tương tự, Hà Lan áp thuế thu nhập với thuộc địa Indonesia vào năm 1920. Một số các quốc gia Nam Mỹ đã áp dụng thuế thu nhập giữa hai cuộc chiến tranh thế giới: Ví dụ như Argentina, đã áp dụng vào năm 1932. Đối với bốn quốc gia này — Nam Phi, Ấn Độ, Indonesia và Argentina — chúng tôi có dữ liệu thuế vào năm 1913, 1922 , 1920, và 1932 và tiếp tục (với những khoảng trống) cho đến nay. Dữ liệu tương tự như những gì chúng tôi có với các nước giàu và có thể được sử dụng bằng các phương pháp tương tự, cụ thể là các ước tính thu nhập quốc dân cho mỗi quốc gia từ đầu thế kỷ 20.

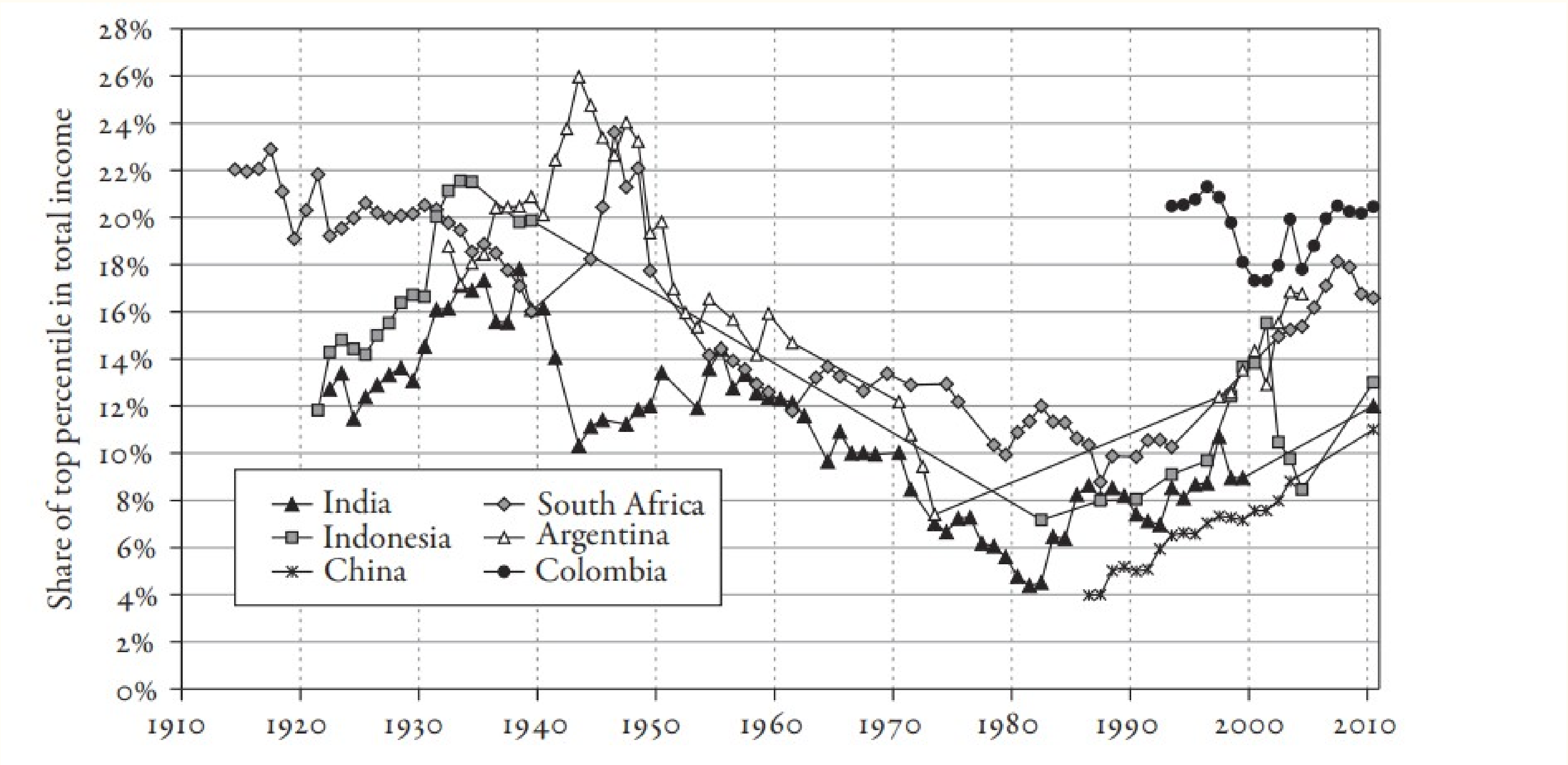
Ước tính của tôi được chỉ ra trong Hình 9.9. Một số điểm đáng được nhấn mạnh. Đầu tiên, kết quả nổi bật nhất có lẽ là tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu cao hơn ở các nền kinh tế nghèo và mới nổi gần bằng với các nền kinh tế giàu. Trong các giai đoạn bất bình đẳng nhất, đặc biệt là 1910–1950, nhóm đầu chiếm khoảng 20% thu nhập quốc dân ở cả bốn quốc gia: 15–18% ở Ấn Độ và 22–25% ở Nam Phi, Indonesia và Argentina. Trong các giai đoạn quân bình hơn (về cơ bản là 1950–1980), tỷ trọng của nhóm đầu giảm xuống còn từ 6 đến 12% (chỉ 5–6% ở Ấn Độ, 8–9% ở Indonesia và Argentina, và 11–12% ở Nam Phi). Sau đó, vào những năm 1980, tỷ trọng nhóm đầu tăng trở lại và ngày nay nó chiếm khoảng 15% thu nhập quốc dân (12–13% ở Ấn Độ và Indonesia và 16–18% ở Nam Phi và Argentina).

Hình 9.9 cũng cho thấy hai quốc gia mà hồ sơ thuế hiện có chỉ cho phép chúng ta nghiên cứu xem mọi thứ đã thay đổi như thế nào kể từ giữa những năm 1980: Trung Quốc và Colombia. Ở Trung Quốc, tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu đã tăng nhanh chóng trong vài thập kỷ qua nhưng bắt đầu từ một mức khá thấp (gần như Scandinavia) vào giữa những năm 1980: dưới 5% thu nhập quốc dân thuộc nhóm đầu vào thời điểm đó, theo các

nguồn có sẵn. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên với một quốc gia Cộng sản với một lịch trình tiền lương quá nén và sự vắng bóng của vốn tư nhân. Bất bình đẳng ở Trung Quốc tăng rất nhanh sau quá trình tự do hóa nền kinh tế trong những năm 1980 và tăng trưởng nhanh hơn trong giai đoạn 1990–2000, nhưng theo ước tính của tôi, tỷ trọng của nhóm đầu trong giai đoạn 2000–2010 là 10–11%, ít hơn ở Ấn Độ hoặc Indonesia. (12–14%, gần bằng Anh và Canada) và thấp hơn nhiều so với Nam Phi hoặc Argentina (16–18%, xấp xỉ Hoa Kỳ).

Hình 9.9

Bất bình đẳng thu nhập ở các nước mới nổi, 1910–2010



Được đo lường bằng tỷ trọng thu nhập của nhóm đầu, bất bình đẳng thu nhập gia tăng ở các nước mới nổi kể từ những năm 1980, nhưng dưới mức của Hoa Kỳ trong giai đoạn 2000–2010.

Mặt khác, Colombia là một trong những xã hội bất bình đẳng nhất trong WTID: tỷ trọng nhóm đầu chiếm khoảng 20% thu nhập quốc dân trong suốt giai đoạn 1990–2010, không có xu hướng rõ ràng (xem Hình 9.9). Mức độ bất bình đẳng thậm chí còn cao hơn mức Hoa Kỳ đạt được trong giai đoạn 2000–2010, ít nhất là nếu loại trừ lợi nhuận từ vốn; nếu tính cả chúng, Hoa Kỳ đã dẫn trước Colombia một chút trong thập kỷ qua.

Tuy nhiên, điều quan trọng là phải nhận thức được những hạn chế đáng kể của dữ liệu có sẵn để đo lường động lực phân phối thu nhập ở các nước nghèo và mới nổi và để so sánh chúng với các nước giàu. Các cấp độ được chỉ ra ở đây là tốt nhất mà tôi có thể đưa ra với các nguồn sẵn có, nhưng sự thật là dữ liệu của chúng tôi vẫn còn ít ỏi. Chúng tôi chỉ có dữ liệu thuế trong cả thế kỷ 20 cho một số nền kinh tế mới nổi và có nhiều lỗ hổng và sai sót trong dữ liệu, thường là trong giai đoạn 1950–1970, kỷ nguyên độc lập (chẳng hạn ở Indonesia). Công việc sẽ tiếp tục được cập nhật WTID với dữ liệu lịch sử từ nhiều quốc gia khác, đặc biệt là từ các thuộc địa cũ của Anh và Pháp, ở Đông Dương và Châu Phi, nhưng dữ liệu từ thời thuộc địa thường khó liên quan đến hồ sơ thuế đương thời.

Ở những nơi có hồ sơ thuế, sự quan tâm của chúng thường bị giảm đi do thuế thu nhập ở các nước kém phát triển thường chỉ áp dụng cho một thiểu số, do đó người ta chỉ có thể ước tính tỷ trọng của nhóm đầu trong tổng thu nhập. Trong trường hợp dữ liệu cho phép, như ở Nam Phi đối với một số vùng, người ta nhận thấy mức cao nhất quan sát được đối với nhóm đầu là từ 50–55% thu nhập quốc dân — một mức tương đương hoặc cao hơn một chút so với mức bất bình đẳng cao nhất quan sát thấy ở các nước giàu có, ở châu Âu năm 1900–1910 và ở Hoa Kỳ vào năm 2000–2010.

Tôi cũng nhận thấy dữ liệu thuế có sự suy giảm nhất định sau năm 1990. Điều này một phần là do sự xuất hiện của các bản ghi trên máy tính, trong nhiều trường hợp, cơ quan thuế đã phải gián đoạn việc công bố các số liệu thống kê chi tiết, mà trong những thời kỳ trước đó họ cần cho các mục đích riêng. Điều này đôi khi là nghịch lý khi các nguồn đã bị suy giảm kể từ khi thời đại thông tin ra đời (chúng tôi nhận thấy điều tương tự cũng xảy ra ở các nước giàu). Trên tất cả, sự suy giảm của các nguồn dường như liên quan đến sự bất mãn nhất định đối với những người tiến bộ. thuế thu nhập nói chung đối với một số chính phủ và tổ chức quốc tế. Một trường hợp điển hình là Ấn Độ, đã ngừng công bố dữ liệu chi tiết về thuế thu nhập vào đầu những năm 2000, dù dữ liệu đó đã được công bố không bị gián đoạn kể từ năm 1922. Kết quả là, thật khó để nghiên cứu sự phát triển thu nhập của nhóm đầu ở Ấn Độ kể từ năm 2000 so với trong suốt thế kỷ 20.

Sự thiếu thông tin càng đáng tiếc hơn ở chỗ câu hỏi về sự phân phối tài sản và thành quả của tăng trưởng ít nhất cũng cấp bách ở các nền kinh tế nghèo và mới nổi như các nền kinh tế giàu có. Cũng cần lưu ý số liệu tăng trưởng chính thức rất cao của các nước đang phát triển (đặc biệt là Ấn Độ và Trung Quốc) trong vài thập kỷ qua hầu như chỉ dựa trên số liệu thống kê về sản xuất. Nếu người ta cố gắng đo lường tăng trưởng thu nhập bằng cách sử dụng dữ liệu điều tra hộ gia đình, thường khó để xác định tốc độ tăng trưởng kinh tế vĩ mô được báo cáo: Thu nhập của Ấn Độ và Trung Quốc chắc chắn đang tăng nhanh, nhưng không nhanh như suy luận từ số liệu thống kê tăng trưởng chính thức. Nghịch lý này - đôi khi được gọi là “lỗ đen” của sự tăng trưởng - rõ ràng là có vấn đề. Đó có thể là do đánh giá quá cao tốc độ tăng trưởng của sản lượng (có nhiều biện pháp khuyến khích quan liêu để làm như vậy), hoặc có thể là do đánh giá thấp tăng trưởng thu nhập hoặc rất có thể là cả hai. Cụ thể, thu nhập bị thiếu có thể được giải thích là do tỷ lệ tăng trưởng sản lượng không tương xứng đã thuộc về những cá nhân được trả lương cao nhất, những người không phải lúc nào cũng ghi nhận thu nhập trong dữ liệu thuế.

Trong trường hợp của Ấn Độ, có thể ước tính (sử dụng dữ liệu khai thuế) sự gia tăng tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu cao hơn từ 1/4 đến 1/3 theo giải thích “lỗ đen” tăng trưởng từ năm 1990 đến năm 2000. dữ liệu thuế bị suy giảm kể từ năm 2000, không thể thực hiện phân tích xã hội thích hợp về tăng trưởng gần đây. Trong trường hợp của Trung Quốc,

hồ sơ thuế chính thức thậm chí còn thô sơ hơn Ấn Độ. Trong tình hình nghiên cứu hiện tại, các ước tính trong Hình 9.9 là đáng tin cậy nhất mà chúng tôi có. Tuy nhiên, điều cấp thiết là cả hai quốc gia phải công bố dữ liệu đầy đủ hơn — và các quốc gia khác cũng nên làm như vậy. Khi có dữ liệu tốt hơn, chúng ta có thể phát hiện ra bất bình đẳng ở Ấn Độ và Trung Quốc đã tăng nhanh hơn chúng ta tưởng tượng.

Trong mọi trường hợp, điểm quan trọng là bất kỳ sai sót nào mà cơ quan thuế ở các nước nghèo và mới nổi có thể đưa ra, dữ liệu thuế tiết lộ mức thu nhập cao hơn - và thực tế hơn nhiều so với khảo sát hộ gia đình. Ví dụ, các tờ khai thuế cho thấy tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm đầu ở Colombia trong giai đoạn 2000–2010 là hơn 20% (và gần 20% ở Argentina). Bất bình đẳng thực tế có thể còn lớn hơn. Nhưng thực tế là thu nhập nhóm đầu được công bố trong các cuộc khảo sát hộ gia đình ở những quốc gia này thường chỉ cao gấp 4 đến 5 lần thu nhập trung bình (cho thấy không ai thực sự giàu) - vì vậy, nếu chúng ta tin tưởng vào cuộc khảo sát hộ gia đình, tỷ trọng của nhóm đầu sẽ ít hơn 5% - cho thấy dữ liệu khảo sát không đáng tin lắm. Rõ ràng, các cuộc khảo sát hộ gia đình, vốn thường là nguồn duy nhất được các tổ chức quốc tế (đặc biệt là Ngân hàng Thế giới) và các chính phủ sử dụng để đánh giá sự bất bình đẳng, đưa ra cái nhìn thiên lệch và tự mãn một cách sai lầm về việc phân bổ tài sản. Chừng nào những ước tính chính thức về bất bình đẳng này không kết hợp được dữ liệu khảo sát với những dữ liệu khác được thu thập một cách có hệ thống từ hồ sơ thuế và các nguồn khác của chính phủ, thì sẽ không thể phân bổ hợp lý tăng trưởng kinh tế vĩ mô giữa các nhóm xã hội khác nhau hoặc giữa các nhóm đầu và nhóm cuối trong phân cấp thu nhập. Hơn nữa, điều này đúng = với các nước giàu cũng như các nước nghèo và mới nổi.

Ảo tưởng về năng suất cận biên

Bây giờ hãy để tôi quay trở lại sự bùng nổ của bất bình đẳng tiền lương ở Hoa Kỳ (và ở mức độ thấp hơn ở Anh và Canada) sau năm 1970. Như đã lưu ý, lý thuyết về năng suất biên và về cuộc chạy đua giữa công nghệ và giáo dục không thuyết phục lắm: sự bùng nổ tiền thưởng tập trung cao ở nhóm đầu (hoặc thậm chí phần nghìn) của phân phối tiền lương và đã ảnh hưởng đến một số quốc gia (Nhật Bản và lục địa Châu Âu ít bị ảnh hưởng hơn nhiều so với Hoa Kỳ). Thực tế là bất bình đẳng thu nhập ở Hoa Kỳ trong giai đoạn 2000–2010 đạt mức cao hơn so với mức quan sát thấy ở các nước nghèo và các nước mới nổi vào các thời điểm khác nhau trong quá khứ — ví dụ, cao hơn ở Ấn Độ hoặc Nam Phi trong các năm 1920–1930, 1960– 1970, và 2000–2010 — cũng đặt ra nghi ngờ về bất kỳ lời giải thích nào chỉ dựa trên sự bất bình đẳng khách quan về năng suất. Có thực sự là trường hợp bất bình đẳng về kỹ năng và năng suất cá nhân ở Hoa Kỳ ngày nay lớn hơn ở Ấn Độ, nơi một nửa mù chữ trong quá khứ gần đây (hoặc thậm chí ngày nay) hay ở Nam Phi theo chủ nghĩa phân biệt chủng tộc? Nếu đúng vậy, đó sẽ là một tin xấu cho các cơ sở giáo dục của Hoa Kỳ, những cơ sở giáo dục

này chắc chắn cần được cải thiện và dễ tiếp cận hơn nhưng có lẽ không đáng bị đổ lỗi như vậy.

Theo suy nghĩ của tôi, lời giải thích thuyết phục nhất cho sự bùng nổ thu nhập nhóm đầu của Hoa Kỳ là như sau. Như đã lưu ý, phần lớn những người có thu nhập cao nhất là quản lý cấp cao của các công ty lớn. Thật là ngây thơ khi tìm kiếm một cơ sở khách quan cho mức lương cao của họ trong "năng suất" cá nhân. Khi một công việc có thể tái tạo được, như trong trường hợp của nhân viên dây chuyền lắp ráp hoặc chuỗi thức ăn nhanh, chúng tôi có thể đưa ra ước tính gần đúng về "sản phẩm cận biên" sẽ được thực hiện bằng cách thêm một nhân viên hoặc người phục vụ bổ sung (dù có sai số đáng kể trong ước tính của chúng tôi). Nhưng khi các chức năng công việc của một cá nhân là duy nhất, hoặc gần như vậy, thì biên độ sai sót sẽ lớn hơn nhiều. Thật vậy, một khi chúng ta đưa giả thuyết về thông tin không hoàn hảo vào các mô hình kinh tế tiêu chuẩn (đặc biệt có thể phù hợp trong bối cảnh này), khái niệm "năng suất cận biên cá nhân" trở nên khó xác định. Trên thực tế, nó trở thành một thứ gì đó gần với một cấu trúc ý thức hệ thuần túy trên cơ sở đó có thể đưa ra lời biện minh cho địa vị cao hơn.

Để diễn đạt cuộc thảo luận này một cách cụ thể hơn, hãy tưởng tượng một tập đoàn đa quốc gia lớn sử dụng 100.000 người và với tổng doanh thu hàng năm là 10 tỷ euro, hoặc 100.000 euro cho mỗi công nhân. Giả sử một nửa doanh thu đại diện cho việc mua hàng hóa và dịch vụ theo định mức (đây là con số điển hình cho toàn bộ nền kinh tế), do đó giá trị gia tăng của công ty — giá trị sẵn có để trả cho lao động và vốn nó trực tiếp sử dụng — là 5 tỷ euro, hay 50.000 euro cho mỗi công nhân. Để ấn định mức lương cho giám đốc tài chính của công ty (hoặc cấp phó của ông ấy, hoặc giám đốc tiếp thị và nhân viên của bà ấy, v.v.), về nguyên tắc, một người sẽ muốn ước tính năng suất cận biên của mình, nghĩa là, đóng góp của ông ấy vào giá trị gia tăng của công ty. 5 tỷ euro: là 100.000, 500.000 hay 5 triệu euro mỗi năm? Một câu trả lời chính xác, khách quan cho câu hỏi này rõ ràng là không thể. Để chắc chắn, về lý thuyết, người ta có thể thử nghiệm bằng cách thử một số giám đốc tài chính, mỗi giám đốc tài chính trong vài năm, để xác định tác động của lựa chọn đối với tổng doanh thu 10 tỷ euro của công ty. Rõ ràng, một ước tính như vậy sẽ gần đúng, với biên độ sai số lớn hơn nhiều so với mức lương tối đa mà người ta nghĩ sẽ trả, ngay cả trong một môi trường kinh tế hoàn toàn ổn định. Và toàn bộ ý tưởng thử nghiệm trông càng vô vọng hơn khi người ta nhớ lại trên thực tế, môi trường đang thay đổi liên tục, cũng như bản chất của công ty và định nghĩa chính xác của từng công việc.

Trước những khó khăn về nhận thức và thông tin, trên thực tế, mức thù lao đó được xác định như thế nào? Chúng thường được đặt ra bởi cấp trên theo thứ bậc, và ở mức cao nhất thì lương do chính các giám đốc điều hành đặt ra hoặc bởi các ủy ban phúc lợi của công ty mà các thành viên thường kiếm được mức lương tương đương (chẳng hạn như các giám đốc

điều hành cấp cao của các tập đoàn lớn khác). Ở một số công ty, các cổ đông được yêu cầu bỏ phiếu về mức lương thưởng cho các giám đốc điều hành cấp cao tại các cuộc họp thường niên, nhưng số lượng các vị trí được chấp thuận như vậy rất ít và không phải tất cả các quản lý cấp cao đều được bảo hiểm. Vì không thể đưa ra ước tính chính xác về đóng góp của mỗi người quản lý vào sản lượng của công ty, nên không thể tránh khỏi quá trình này đưa ra các quyết định phần lớn là tùy ý và phụ thuộc vào các mối quan hệ thứ bậc và khả năng thương lượng tương đối của các cá nhân có liên quan.

Điều này không có nghĩa là các giám đốc điều hành cấp cao và ủy ban lương thưởng có thể đặt bất kỳ mức lương nào mà họ hài lòng và luôn chọn con số cao nhất có thể. "Quản trị công ty" phải tuân theo một số thể chế và quy tắc cụ thể cho từng quốc gia. Các quy tắc nói chung là mơ hồ và thiếu sót, nhưng có những kiểm tra và cân bằng nhất định. Mỗi xã hội cũng áp đặt các chuẩn mực xã hội nhất định, ảnh hưởng đến quan điểm của các nhà quản lý cấp cao và người nắm giữ cổ phiếu (hoặc người ủy quyền của họ, những người thường là các nhà đầu tư tổ chức như các tập đoàn tài chính và quỹ hưu trí) cũng như của xã hội lớn hơn. Các chuẩn mực xã hội này phản ánh niềm tin về những đóng góp của các cá nhân khác nhau đối với sản lượng của công ty và vào tăng trưởng kinh tế nói chung. Vì sự không chắc chắn về những vấn đề này là rất lớn, nên hầu như không có gì ngạc nhiên khi nhận thức khác nhau giữa các quốc gia và từng thời kỳ và bị ảnh hưởng bởi lịch sử cụ thể của từng quốc gia. Điểm quan trọng là rất khó cho bất kỳ công ty cá nhân nào đi ngược lại các chuẩn mực xã hội phổ biến của quốc gia mà nó hoạt động.

Nếu không có một lý thuyết kiểu này, đối với tôi, có vẻ như khá khó để giải thích sự khác biệt rất lớn của lương hành pháp mà chúng tôi quan sát thấy giữa một bên là Hoa Kỳ (và ở mức độ thấp hơn ở các quốc gia nói tiếng Anh khác) và bên kia lục địa Châu Âu và Nhật Bản. Nói một cách đơn giản, sự bất bình đẳng về tiền lương gia tăng nhanh chóng ở Hoa Kỳ và Anh vì các tập đoàn Hoa Kỳ và Anh trả các gói lương cực kỳ hào phóng sau năm 1970. Các quy tắc xã hội cũng phát triển theo chiều hướng tương tự ở các công ty châu Âu và Nhật Bản, nhưng sự thay đổi đã đến sau đó (trong những năm 1980 hoặc 1990) và cho đến nay vẫn chưa tiến xa như ở Hoa Kỳ. Hiện nay ở Thụy Điển, Đức, Pháp, Nhật và Ý, mức thưởng lên tới vài triệu euro một năm vẫn còn gây sốc hơn ở Hoa Kỳ hay Anh. Không phải lúc nào mọi chuyện cũng diễn ra theo cách này - khác xa với nó: hãy nhớ lại trong những năm 1950 và 1960, Hoa Kỳ theo chủ nghĩa quân bình hơn Pháp, đặc biệt là về hệ thống lương bổng. Nhưng nó đã diễn ra theo cách này kể từ năm 1980, và tất cả các dấu hiệu cho thấy sự thay đổi trong chế độ đãi ngộ của quản lý cấp cao đã đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của bất bình đẳng tiền lương trên toàn thế giới.

Sự cất cánh của các siêu quản lý: Một lực lượng mạnh mẽ cho sự phân kỳ

Cách tiếp cận này đối với tiền thưởng xét theo các chuẩn mực xã hội và khả năng chấp nhận có vẻ như là một dự kiến khá hợp lý, nhưng trên thực tế, nó chỉ chuyển khó khăn sang một mức độ khác. Vấn đề bây giờ là giải thích những chuẩn mực xã hội này đến từ đâu và chúng phát triển như thế nào, đây rõ ràng là một câu hỏi đối với xã hội học, tâm lý học, lịch sử văn hóa và chính trị, cũng như nghiên cứu về niềm tin và nhận thức, ít nhất là đối với kinh tế học. Vấn đề bất bình đẳng là vấn đề của ngành khoa học xã hội nói chung, không phải của riêng một ngành nào. Trong trường hợp điển hình, tôi đã lưu ý trước đó "cuộc cách mạng bảo thủ" đã bao trùm Hoa Kỳ và Anh trong những năm 1970 và 1980, và điều đó dẫn đến, trong số những thứ khác, khả năng trả lương cao hơn cho người điều hành, có lẽ là do một phần dẫn đến cảm giác những quốc gia này đang bị các quốc gia khác vượt qua (dù thời kỳ hậu chiến tốc độ phát triển cao ở châu Âu và Nhật Bản trên thực tế là hệ quả gần như máy móc của những cú sốc trong giai đoạn 1914–1945). Tuy nhiên, rõ ràng, các yếu tố khác cũng đóng một vai trò quan trọng.

Nói rõ hơn, tôi không khẳng định mọi bất bình đẳng về tiền lương được xác định bởi các chuẩn mực xã hội về thù lao công bằng. Như đã lưu ý, lý thuyết về năng suất biên và cuộc chạy đua giữa công nghệ và giáo dục đưa ra lời giải thích hợp lý về sự tiến hóa lâu dài của phân phối tiền lương, ít nhất là đến một mức lương nhất định và trong một mức độ chính xác nhất định. Công nghệ và kỹ năng đặt ra các giới hạn trong đó hầu hết tiền lương phải được xác định. Nhưng ở mức độ mà các chức năng công việc nhất định, đặc biệt là ở cấp quản lý cấp cao của các công ty lớn, trở nên khó tái tạo hơn, thì biên độ sai số trong việc ước tính năng suất của bất kỳ công việc nhất định nào trở nên lớn hơn. Sức mạnh giải thích của logic kỹ năng-công nghệ sau đó giảm đi, và sức mạnh của các chuẩn mực xã hội tăng lên. Chỉ có một số ít nhân viên bị ảnh hưởng, nhiều nhất là vài % và có thể ít hơn 1%, tùy thuộc vào quốc gia và thời kỳ.

Nhưng thực tế, tỷ trọng của nhóm đầu trong tổng tiền lương có thể thay đổi đáng kể theo quốc gia và thời kỳ, như những diễn biến khác nhau ở các quốc gia giàu có sau năm 1980 đã chứng minh. Tất nhiên, sự bùng nổ của mức lương cấp quản lý cần được nhìn nhận liên quan đến quy mô công ty và sự đa dạng ngày càng tăng của các chức năng trong công ty. Nhưng vấn đề khách quan phức tạp về quản trị của các tổ chức lớn không phải là vấn đề duy nhất. Cũng có thể sự bùng nổ của thu nhập cao nhất có thể được giải thích là một dạng của "chủ nghĩa cực đoan dân chủ", theo đó tôi muốn nói đến nhu cầu rõ ràng của các xã hội hiện đại, và đặc biệt là xã hội Hoa Kỳ, chỉ định một số cá nhân nhất định là "người chiến thắng" và khen thưởng họ. tất cả đều rộng rãi hơn nếu họ dường như đã được chọn trên cơ sở thành tích nội tại của họ hơn là xuất thân hoặc lý lịch. (Tôi sẽ quay lại điểm này.)

Trong mọi trường hợp, phần thưởng cực kỳ hào phóng dành cho các nhà quản lý hàng đầu có thể là một động lực mạnh mẽ để phân chia sự phân bổ tài sản: nếu những cá nhân được

trả lương cao nhất tự đặt ra mức lương cho họ, (ít nhất là ở một mức độ nào đó), kết quả có thể bất bình đẳng ngày càng lớn hơn. Rất khó để nói trước một quá trình như vậy có thể kết thúc ở đâu. Hãy xem xét lại trường hợp giám đốc tài chính của một công ty lớn với tổng doanh thu 10 tỷ euro một năm. Thật khó để tưởng tượng ủy ban khen thưởng công ty lại đột ngột quyết định năng suất cận biên của giám đốc tài chính là 1 tỷ hoặc thậm chí 100 triệu euro (nếu chỉ vì sau đó sẽ khó tìm đủ tiền để trả cho phần còn lại của nhóm quản lý). Ngược lại, một số người có thể nghĩ gói lương 1 triệu, 10 triệu hoặc thậm chí 50 triệu euro một năm là hợp lý (sự không chắc chắn về năng suất biên của cá nhân lớn đến mức không có giới hạn rõ ràng). Hoàn toàn có thể tưởng tượng tỷ trọng nhóm đầu trong tổng tiền lương có thể đạt 15–20% ở Hoa Kỳ, hoặc 25–30%, hoặc thậm chí cao hơn.

Bằng chứng thuyết phục nhất về sự thất bại trong quản trị công ty và việc không có lý do hợp lý về năng suất cho việc trả lương cho giám đốc điều hành rất cao là khi chúng tôi thu thập dữ liệu về các công ty riêng lẻ (điều mà chúng tôi có thể làm đối với các tập đoàn thuộc sở hữu công ở tất cả các nước giàu), nó rất khó để giải thích các biến thể quan sát được về hiệu suất công ty. Nếu chúng ta xem xét các chỉ số giá trị khác nhau, chẳng hạn như tăng trưởng doanh số bán hàng, lợi nhuận, v.v., chúng ta có thể chia nhỏ phương sai quan sát được dưới dạng tổng của các phương sai khác: phương sai do các nguyên nhân bên ngoài công ty (chẳng hạn như trạng thái chung của nền kinh tế, các cú sốc về giá nguyên vật liệu, sự thay đổi tỷ giá hối đoái, mức trung bình trên mỗi công ty của các doanh nghiệp khác trong cùng lĩnh vực, v.v.) cộng với các phương sai “bên trong” khác. Chỉ có điều sau mới có thể bị ảnh hưởng đáng kể bởi các quyết định của người quản lý công ty. Nếu lương cho giám đốc điều hành được xác định bởi năng suất biên, người ta sẽ mong đợi phương sai của nó ít liên quan đến các phương sai bên ngoài và chỉ phụ thuộc chủ yếu hoặc duy nhất vào các phương sai bên trong. Trên thực tế, chúng tôi quan sát thấy điều ngược lại: đó là khi doanh số và lợi nhuận tăng vì những lý do bên ngoài, thì lương cho giám đốc điều hành tăng nhanh nhất. Điều này đặc biệt rõ ràng trong trường hợp của các tập đoàn Hoa Kỳ: Bertrand và Mullainhatan gọi hiện tượng này là “sự may rủi”.

Tôi quay lại câu hỏi và khái quát cách tiếp cận này trong Phần Bốn (xem Chương 14). Xu hướng “trả giá cho sự may rủi” rất khác nhau tùy theo quốc gia và thời kỳ, và đáng chú ý là do một chức năng của những thay đổi trong luật thuế, đặc biệt là thuế suất thu nhập cận biên cao nhất, dường như đóng vai trò như một hàng rào bảo vệ (khi nó cao) hoặc một động cơ để tăng trưởng (khi nó ở mức thấp) — ít nhất là cho đến một thời điểm nhất định. Tất nhiên, những thay đổi trong luật thuế liên quan đến những thay đổi trong các chuẩn mực xã hội liên quan đến bất bình đẳng, nhưng một khi được thiết lập, chúng sẽ tiến hành theo một logic của riêng chúng. Cụ thể, mức giảm thuế thu nhập cận biên cao nhất ở các nước nói tiếng Anh sau năm 1980 (mặc dù thực tế là Anh và Mỹ đã đi tiên phong trong việc đánh

thuế thu nhập cận biên đối với thu nhập được coi là không đứng đắn trong những thập kỷ trước) dường như đã hoàn toàn thay đổi cách trả lương cho giám đốc điều hành cao nhất, vì các giám đốc điều hành hàng đầu hiện có nhiều động lực mạnh mẽ hơn so với trước đây để tìm kiếm mức tăng lương lớn. Tôi cũng phân tích cách cơ chế khuếch đại này có thể tạo ra một động lực khác cho sự khác biệt mang bản chất chính trị hơn: thuế thu nhập cận biên giảm dẫn đến bùng nổ thu nhập rất cao, sau đó làm tăng ảnh hưởng chính trị của những người hưởng lợi. về sự thay đổi của luật thuế, những người quan tâm đến việc giữ mức thuế cao nhất ở mức thấp hoặc thậm chí giảm chúng hơn nữa và những người có thể sử dụng lợi nhuận của mình để tài trợ cho các đảng chính trị, các nhóm gây áp lực và các tổ chức tư vấn.

[10]

BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ QUYỀN SỞ HỮU VỐN

Bây giờ hãy để tôi chuyển sang câu hỏi về mức độ giàu có và sự tiến hóa lịch sử của nó. Câu hỏi quan trọng hơn cả là vì sự giảm sút của loại hình bất bình đẳng này và thu nhập có được từ nó, là lý do duy nhất khiến bất bình đẳng thu nhập giảm trong nửa đầu thế kỷ 20. Như đã lưu ý, bất bình đẳng thu nhập từ lao động không giảm theo nghĩa cơ cấu trong giai đoạn 1900–1910 và 1950–1960 ở Pháp hoặc Hoa Kỳ (trái với những dự đoán lạc quan của lý thuyết Kuznets, dựa trên ý tưởng về sự chuyển dịch cơ học của lao động được trả công kém hơn sang loại công việc được trả công tốt hơn), và sự giảm mạnh bất bình đẳng về tổng thu nhập về cơ bản là do sự suy giảm của thu nhập cao từ vốn. Tất cả thông tin theo ý của chúng tôi chỉ ra điều này cũng đúng với tất cả các quốc gia phát triển khác. Do đó, điều cần thiết là phải hiểu cách thức và lý do tại sao sự bất bình đẳng giàu nghèo trong lịch sử này lại xuất hiện.

Câu hỏi càng quan trọng hơn vì sở hữu vốn dường như ngày càng trở nên tập trung một lần nữa ngày nay, khi tỷ lệ vốn / thu nhập tăng lên và tốc độ tăng trưởng chậm lại. Khả năng

chênh lệch giàu nghèo ngày càng gia tăng đặt ra nhiều câu hỏi về hậu quả lâu dài của nó. Ở một số khía cạnh, điều đó còn đáng lo ngại hơn khoảng cách thu nhập ngày càng gia tăng giữa những người quản lý cấp cao và những người khác, cho đến nay vẫn là một hiện tượng hạn chế về mặt địa lý.

Sự giàu có tập trung: Châu Âu và Châu Mỹ

Như đã lưu ý trong Chương 7, sự phân phối tài sản - và do đó là thu nhập từ vốn - luôn tập trung hơn nhiều so với sự phân phối lao động. Trong tất cả các xã hội đã biết, tại mọi thời điểm, một nửa dân số hầu như không sở hữu gì (thường ít hơn 5% tổng tài sản); tầng lớp cao nhất của hệ thống phân cấp giàu có sở hữu phần lớn (thường là hơn 60% tổng tài sản và đôi khi lên tới 90%); và phần còn lại của dân số sở hữu từ 5 đến 35% tổng số tài sản. Tôi cũng ghi nhận sự xuất hiện của "tầng lớp trung lưu", tức là một nhóm trung gian sở hữu từ 1/4 đến 1/3 tài sản quốc gia. Sự xuất hiện của tầng lớp trung lưu chắc chắn là sự chuyển đổi cơ cấu quan trọng nhất ảnh hưởng đến sự phân bổ tài sản về lâu dài.

Tại sao lại xảy ra sự biến đổi này? Để trả lời câu hỏi, trước tiên người ta phải xem xét kỹ hơn niên đại. Bất bình đẳng giàu nghèo bắt đầu giảm khi nào và như thế nào? Thành thật mà nói, vì các nguồn cần thiết (chủ yếu là hồ sơ chứng thực di chúc) không phải lúc nào cũng có sẵn, cho đến nay tôi đã không thể nghiên cứu diễn biến lịch sử của bất bình đẳng giàu nghèo ở nhiều quốc gia như tôi đã khảo sát trong trường hợp bất bình đẳng thu nhập. Chúng tôi có các ước tính lịch sử khá đầy đủ cho bốn quốc gia: Pháp, Anh, Hoa Kỳ và Thụy Điển. Tuy nhiên, bài học của lịch sử từ bốn nước khá rõ ràng và nhất quán, do đó chúng ta có thể nói điều gì đó về sự giống và khác nhau giữa quỹ đạo của châu Âu và Hoa Kỳ. Hơn nữa, dữ liệu tài sản có một lợi thế to lớn so với dữ liệu thu nhập: chúng cho phép chúng ta trong một số trường hợp để quay ngược thời gian xa hơn nhiều. Bây giờ, hãy để tôi xem xét từng quốc gia trong bốn quốc gia mà tôi đã nghiên cứu chi tiết.

Pháp: Đài quan sát tài sản tư nhân

Pháp là một trường hợp đặc biệt thú vị, bởi vì đây là quốc gia duy nhất mà chúng ta có một nguồn lịch sử thực sự đồng nhất cho phép chúng ta nghiên cứu sự phân phối tài sản liên tục từ cuối thế kỷ 18 cho đến nay. Năm 1791, ngay sau khi các đặc quyền tài chính của giới quý tộc bị bãi bỏ, thuế đánh vào bất động sản và quà tặng được công bố, cùng với sổ đăng ký tài sản. Đây là những đổi mới đáng kinh ngạc vào thời điểm đó, đáng chú ý vì phạm vi phổ quát của chúng. Thuế bất động sản mới được phổ biến theo ba cách: thứ nhất, áp dụng cho tất cả các loại tài sản: đất nông nghiệp, bất động sản ở thành thị và nông thôn, tiền mặt, trái phiếu công và tư, các loại tài sản tài chính khác như cổ phiếu hoặc công ty hợp danh, đồ nội thất, vật có giá trị, v.v.; thứ hai, nó áp dụng cho tất cả các chủ sở hữu tài sản, dù là cao quý hay bình dân; và thứ ba, nó áp dụng cho mọi quy mô, lớn hay nhỏ. Hơn nữa, mục đích của

cuộc cải cách cơ bản không chỉ là lấp đầy kho bạc của chế độ mới mà còn cho phép chính phủ ghi lại tất cả các lần chuyển nhượng tài sản, cho dù bằng di chúc (khi chủ sở hữu qua đời) hay quà tặng (trong suốt cuộc đời của chủ sở hữu), để đảm bảo thực hiện đầy đủ các quyền tài sản của mình. Trong ngôn ngữ chính thức, thuế thừa kế và quà tặng luôn — từ năm 1791 cho đến nay — được phân loại là một trong số các khoản phí thu hồi và cụ thể hơn là thuế chuyển nhượng (phí chuyển nhượng), bao gồm cả hai khoản phí được đánh giá về "chuyển nhượng theo ý chí tự do", hoặc chuyển nhượng quyền sở hữu đối với tài sản được thực hiện mà không cần cân nhắc tài chính, bằng yêu cầu hoặc quà tặng, và "chuyển nhượng để xem xét" (nghĩa là chuyển nhượng được thực hiện để đổi lấy tiền mặt hoặc các mã thông báo có giá trị khác). Do đó, mục đích của luật là cho phép mọi chủ sở hữu bất động sản, dù lớn hay nhỏ, được ghi lại quyền sở hữu của mình và do đó được hưởng đầy đủ các quyền tài sản của mình, bao gồm cả quyền khiếu nại lên cơ quan công quyền trong trường hợp khó khăn. Do đó, một hệ thống hồ sơ tài sản khá hoàn chỉnh đã được thiết lập vào cuối những năm 1790 và đầu những năm 1800, bao gồm cả một bản địa chính về bất động sản vẫn còn tồn tại cho đến ngày nay.

Trong Phần Bốn, tôi nói thêm về lịch sử của thuế bất động sản ở các quốc gia khác nhau. Ở giai đoạn này, thuế được quan tâm chủ yếu như một nguồn lịch sử. Ở hầu hết các quốc gia khác, phải đến cuối thế kỷ 19 hoặc đầu thế kỷ 20, thuế thừa kế và quà tặng tương đương với thuế của Pháp mới được thiết lập. Ở Anh, cuộc cải cách năm 1894 đã thống nhất các loại thuế trước đây đối với việc chuyển giao bất động sản, tài sản tài chính và bất động sản cá nhân, nhưng thống kê về chứng thực di chúc đồng nhất bao gồm tất cả các loại tài sản chỉ có từ năm 1919–1920. Tại Hoa Kỳ, thuế liên bang đối với bất động sản và quà tặng đã không được tạo ra cho đến năm 1916 và chỉ bao gồm một thiểu số dân số. (Mặc dù các loại thuế áp dụng cho các phân khúc dân cư rộng lớn hơn có tồn tại ở một số bang, nhưng chúng rất không đồng nhất.) Do đó, rất khó để nghiên cứu sự tiến triển của sự bất bình đẳng giàu nghèo ở hai quốc gia này trước Chiến tranh thế giới thứ nhất. các tài liệu và kiểm kê tài sản, hầu hết có nguồn gốc tư nhân, liên quan đến các tập hợp con cụ thể về dân số và các loại tài sản, nhưng không có cách nào rõ ràng để sử dụng các hồ sơ này để đưa ra kết luận chung.

Điều này thật đáng tiếc, bởi vì Chiến tranh thế giới I là một cú sốc lớn đối với sự giàu có và sự phân phối của nó. Một trong những lý do chính để nghiên cứu trường hợp Pháp chính xác là nó sẽ cho phép chúng ta đặt bước ngoặt quan trọng này trong một quan điểm lịch sử lâu dài hơn. Từ năm 1791 đến năm 1901, thuế thừa kế và quà tặng có tỷ lệ nghiêm ngặt: nó thay đổi theo mức độ quan hệ họ hàng nhưng đều giống nhau bất kể số tiền được chuyển và thường khá thấp (thường là 1–2%). Thuế đã được thực hiện hơi lũy tiến vào năm 1901 sau một cuộc chiến kéo dài ở nghị viện.

Chính phủ, đã bắt đầu công bố số liệu thống kê chi tiết về lưu lượng di chúc và quyên góp hàng năm từ những năm 1820, bắt đầu biên soạn nhiều số liệu thống kê theo quy mô bất động sản vào năm 1901, và từ đó cho đến những năm 1950, những số liệu này ngày càng trở nên phức tạp (với các bảng thống kê chéo theo độ tuổi, quy mô bất động sản, loại bất động sản, v.v.). Sau năm 1970, tài liệu kỹ thuật số chứa các mẫu đại diện từ thuế bất động sản và quà tặng trong một năm cụ thể đã có sẵn, do đó, tập dữ liệu có thể được mở rộng đến 2000–2010. Ngoài những nguồn tài liệu phong phú do cơ quan thuế trực tiếp cung cấp trong hơn hai thế kỷ qua, cùng với Postel Vinay và Rosenthal, tôi cũng đã thu thập được hàng chục nghìn tờ khai cá nhân (đã được bảo quản rất cẩn thận trong các kho lưu trữ quốc gia đầu thế kỷ 19) với mục đích xây dựng các mẫu lớn bao gồm mỗi thập kỷ từ 1800–1810 đến 2000–2010. Nhìn chung, hồ sơ chứng thực di chúc của Pháp cung cấp một cái nhìn đặc biệt phong phú và chi tiết về hai thế kỷ tích lũy và phân phối tài sản.

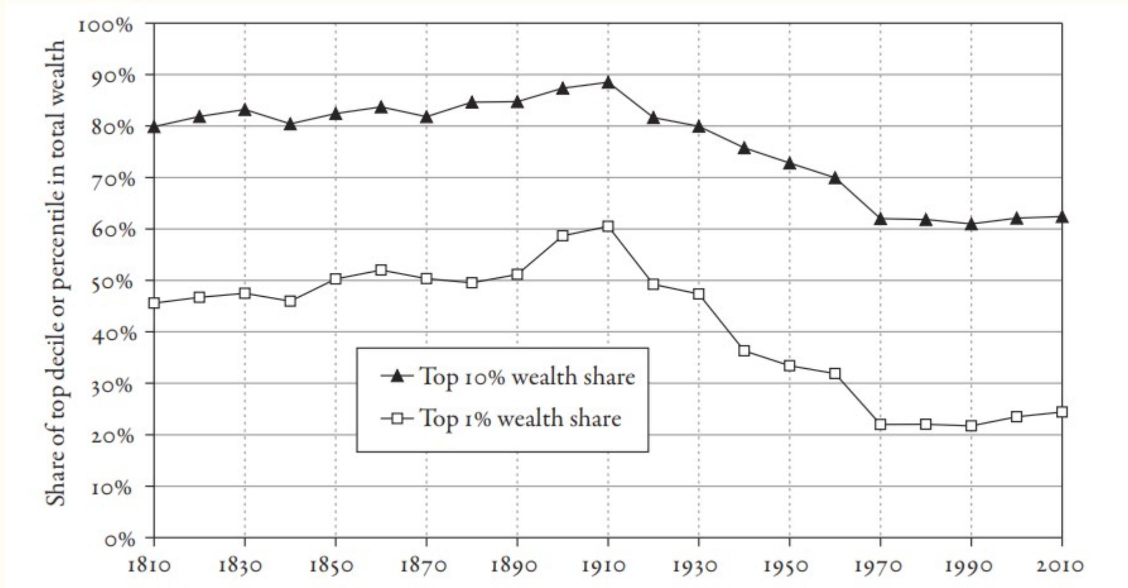
Các biến thể của một xã hội độc quyền

Hình 10.1 trình bày những kết quả chính mà tôi thu được về sự phát triển của sự phân bổ tài sản từ năm 1810 đến năm 2010. Kết luận đầu tiên là trước những cú sốc của những năm 1914–1945, không có xu hướng giảm bất bình đẳng về sở hữu vốn. Thật vậy, có một chút xu hướng tập trung tư bản tăng lên trong suốt thế kỷ 19 (bắt đầu từ mức vốn đã rất cao) và thậm chí là sự gia tăng của vòng xoáy bất bình đẳng trong giai đoạn 1880–1913. Nhóm đầu của hệ thống phân cấp giàu có đã sở hữu 80 và 85% tài sản vào đầu thế kỷ 19; đến đầu những năm 20, nó sở hữu gần 90%, sở hữu 45-50% tài sản của quốc gia vào năm 1800–1810; vượt qua 50% trong năm 1850–1860 và đạt 60% vào năm 1900–1910.

Nhìn vào những dữ liệu này với khoảng cách lịch sử mà chúng ta thấy ngày nay, chúng ta không khỏi bị ấn tượng bởi sự tập trung ấn tượng tài sản ở Pháp trong thời kỳ Belle Époque, bất chấp những lời hùng biện trấn an giới tinh hoa kinh tế và chính trị của Cộng hòa thứ ba. Ở Paris, nơi sinh sống của ít hơn một phần hai mươi dân số vào những năm 1900–1910 nhưng chiếm 1/4 tài sản, mức độ tập trung tài sản vẫn lớn hơn và dường như đã tăng lên không giới hạn trong suốt nhiều thập kỷ dẫn đến Chiến tranh Thế giới I. Tại thủ đô, nơi mà vào thế kỷ 19, 2/3 dân số đã chết mà không có tài sản để lại cho thế hệ sau (so với một nửa dân số ở phần còn lại của đất nước) nhưng cũng là nơi tập trung nhiều tài sản lớn nhất, tỷ trọng của nhóm đầu là khoảng 55% vào đầu thế kỷ 19, tăng lên 60% vào năm 1880–1890, và sau đó là 70% vào trước Chiến tranh thế giới I (xem Hình 10.2). Nhìn vào đường cong này, có thể tự nhiên đặt câu hỏi mức độ tập trung tài sản có thể đã tăng cao đến mức nào nếu không có chiến tranh.

Hình 10.1

Bất bình đẳng ở Pháp, 1810–2010

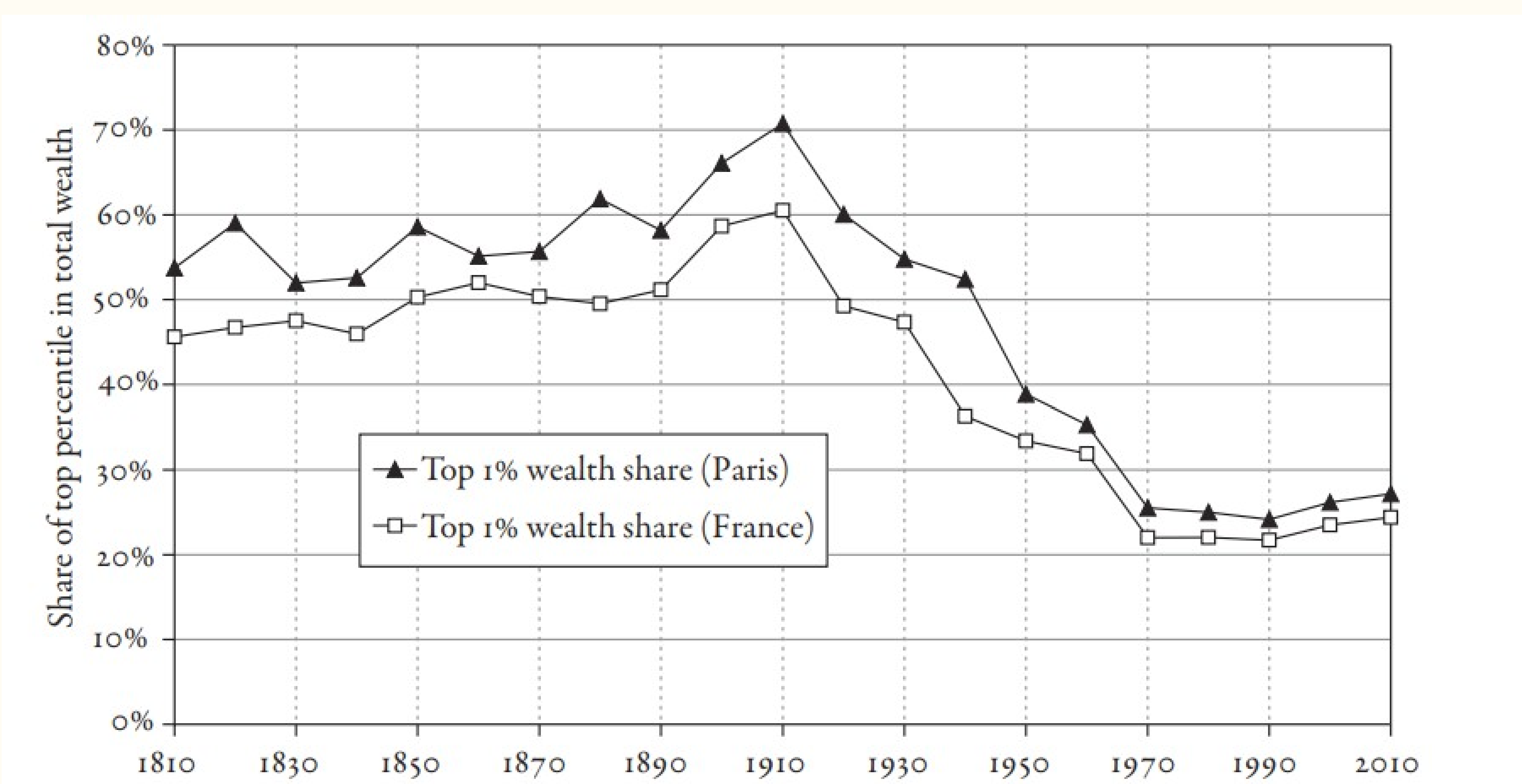


Nhóm đầu (10%) sở hữu 80–90% tổng tài sản trong giai đoạn 1810–1910 và 60–65% ngày nay.

Các hồ sơ chứng thực di chúc cũng cho phép chúng ta thấy trong suốt thế kỷ 19, tài sản hầu như được phân bổ không đồng đều trong mỗi nhóm tuổi như trong toàn quốc nói chung. Lưu ý các ước tính được chỉ ra trong Hình 10.1–2 (và các hình tiếp theo) phản ánh sự bất bình đẳng về sự giàu có trong nhóm dân số trưởng thành (còn sống) tại mỗi biểu đồ: chúng ta bắt đầu với sự giàu có vào thời điểm họ chết nhưng cân nhắc lại mỗi quan sát như một hàm của số lượng cá thể sống trong mỗi nhóm tuổi tính đến ngày được đề cập. Trên thực tế, điều này không tạo ra nhiều khác biệt: mức độ tập trung tài sản giữa những người đang sống chỉ cao hơn vài điểm so với sự bất bình đẳng về sự giàu có khi họ chết, và sự tiến hóa theo thời gian gần như giống nhau trong mỗi trường hợp.

Hình 10.2

Bất bình đẳng về sự giàu có ở Paris so với Pháp, 1810–2010



Nhóm đầu (1%) sở hữu 70% tổng tài sản ở Paris vào trước Chiến tranh thế giới thứ nhất.

Sự giàu có ở Pháp tập trung như thế nào trong suốt thế kỷ 18 cho đến trước thời kỳ Cách mạng? Không có nguồn có thể so sánh với các hồ sơ chứng thực được tạo ra bởi các hội đồng

cách mạng (đối với Ancien Régime, chúng tôi chỉ có các bộ dữ liệu cá nhân không đồng nhất và không đầy đủ, như với Anh và Hoa Kỳ cho đến cuối thế kỷ 19), rất tiếc là không thể xác định chính xác so sánh. Tuy nhiên, tất cả các dấu hiệu đều cho thấy sự bất bình đẳng về tài sản tư nhân giảm nhẹ trong khoảng thời gian từ năm 1780 đến năm 1810 do phân chia lại đất nông nghiệp và xóa bỏ nợ công trong cuộc Cách mạng, cùng với những cú sốc khác đối với tài sản quý tộc. Có thể tỷ lệ của những người thuộc tầng lớp cao nhất đã đạt được hoặc thậm chí vượt quá 90% tổng tài sản vào đêm trước năm 1789 và tỷ lệ của nhóm đầu đã đạt được hoặc vượt quá 60%. Ngược lại, “tỷ émigré” (tỷ franc trả cho giới quý tộc để đền bù đất đai bị tịch thu trong cuộc Cách mạng) và việc giới quý tộc trở lại vị trí hàng đầu trong chính trường đã góp phần khôi phục lại một số vận mệnh cũ trong thời kỳ chế độ quân chủ cường quốc (1815–1848). Trên thực tế, dữ liệu xác minh của chúng tôi tiết lộ tỷ lệ % quý tộc ở nhóm đầu hệ thống phân cấp giàu có ở Paris tăng dần từ gần 15% trong năm 1800–1810 lên gần 30% vào năm 1840–1850 trước khi bắt đầu sụt giảm không thể tránh khỏi từ năm 1850–1860, giảm xuống dưới 10% vào năm 1890–1900.

Tuy nhiên, không nên phóng đại tầm quan trọng của những thay đổi do Cách mạng Pháp khởi xướng. Ngoài sự giảm bất bình đẳng về giàu có có thể xảy ra từ năm 1780 đến năm 1810, tiếp theo là sự gia tăng dần từ năm 1810 đến năm 1910, và đặc biệt là sau năm 1870, thực tế quan trọng nhất là bất bình đẳng về sở hữu vốn vẫn tương đối ổn định ở mức cực kỳ cao trong suốt thế kỷ 18 và 19. Trong suốt thời kỳ này, những người thuộc nhóm đầu luôn sở hữu từ 80 đến 90% tổng tài sản. Như tôi đã trình bày trong Phần Hai, cơ cấu vốn đã hoàn toàn thay đổi giữa thế kỷ 18 và đầu thế kỷ 20 (vốn đất đai hầu như được thay thế hoàn toàn bằng vốn công nghiệp và tài chính và bất động sản), nhưng tổng tài sản, chỉ được tính bằng thu nhập quốc dân nhiều năm vẫn tương đối ổn định. Đặc biệt, cuộc Cách mạng Pháp có ảnh hưởng tương đối ít đến tỷ lệ vốn / thu nhập. Như đã chỉ ra, cuộc Cách mạng cũng có ảnh hưởng tương đối ít đến việc phân phối tài sản. Vào năm 1810–1820, thời đại của Père Goriot, Rastignac và Mademoiselle Victorine, sự giàu có có lẽ được phân phối không đồng đều hơn một chút so với thời Ancien Régime, nhưng sự khác biệt thực sự khá nhỏ: cả trước và sau Cách mạng, Pháp là một xã hội độc tài, đặc trưng bởi sự tập trung quá mức về vốn, trong đó thừa kế và hôn nhân đóng một vai trò quan trọng và việc thừa kế hoặc kết hôn với một khối tài sản lớn có thể mang lại một mức độ thoải mái không thể có được thông qua công việc hoặc học tập. Thời kỳ Belle Époque, sự giàu có thậm chí còn tập trung hơn cả khi Vautrin thuyết phục Rastignac. Tuy nhiên, ở nhóm dưới cùng, nước Pháp vẫn giữ nguyên một xã hội, với cấu trúc cơ bản giống nhau về sự bất bình đẳng, từ thời Ancien Régime đến nền Cộng hòa thứ ba, bất chấp những thay đổi lớn về kinh tế và chính trị diễn ra trong thời gian đó.



Cách mạng Pháp

Hồ sơ chứng thực cũng cho phép chúng ta quan sát thấy sự sụt giảm tỷ trọng tài sản quốc gia của tầng lớp thượng lưu trong thế kỷ 20 chỉ mang lại lợi ích cho trung bình 40% dân số, trong khi tỷ lệ của 50% nghèo nhất hầu như không tăng lên (nó vẫn dưới 5% tổng tài sản). Trong suốt thế kỷ 19 và 20, nửa dưới cùng của dân số hầu như không có tài sản ròng. Đặc biệt, chúng tôi nhận thấy tại thời điểm qua đời, những cá nhân ở một nửa nghèo nhất trong phân bổ tài sản không sở hữu bất động sản hoặc tài sản tài chính nào có thể được chuyển cho những người thừa kế và số tài sản ít ỏi mà họ đã chuyển hoàn toàn vào các chi phí liên quan đến cái chết và để trả nợ (trong trường hợp đó, những người thừa kế thường chọn từ bỏ quyền thừa kế). Tỷ lệ cá nhân trong tình trạng này vào thời điểm tử vong đã vượt quá 2/3 ở Paris trong suốt thế kỷ 19 và cho đến trước Chiến tranh thế giới I, và không có xu hướng giảm. Père Goriot thuộc về nhóm đông đảo này, chết vì bị các con gái bỏ rơi và trong cảnh nghèo đói. Khoảng một nửa tổng số người Pháp trong thế kỷ 19 đã chết trong những hoàn cảnh tương tự, không có bất kỳ tài sản nào để chuyển cho người thừa kế, hoặc chỉ có tài sản ròng âm, và tỷ lệ này hầu như không thay đổi trong thế kỷ 20.

Bất bình đẳng về vốn ở Châu Âu thời kỳ Belle Époque

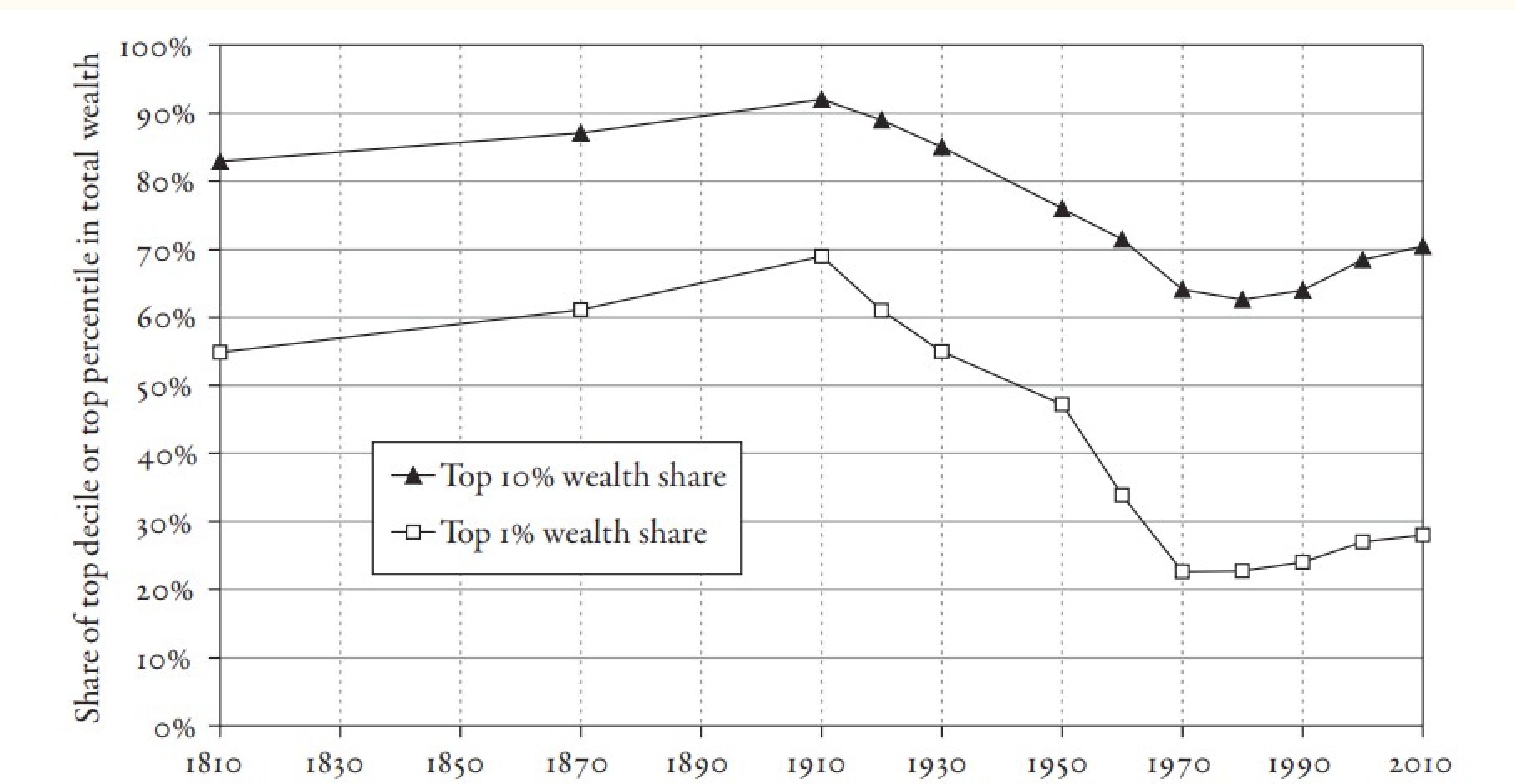
Dữ liệu hiện có của các quốc gia châu Âu khác, mặc dù không hoàn hảo, rõ ràng chứng minh sự tập trung cực độ của sự giàu có trong thế kỷ 18 và 19 và cho đến trước Chiến tranh thế giới thứ nhất là một hiện tượng châu Âu chứ không chỉ của Pháp.

Ở Anh, chúng tôi có dữ liệu chi tiết về chứng thực di chúc từ năm 1910–1920 và những hồ sơ này đã được nhiều nhà điều tra nghiên cứu kỹ lưỡng (đáng chú ý nhất là Atkinson và

Harrison). Nếu chúng ta hoàn thành các số liệu thống kê này với các ước tính từ những năm gần đây cũng như các ước tính mạnh mẽ hơn nhưng ít đồng nhất hơn mà Peter Linder đã đưa ra trong giai đoạn 1810–1870 (dựa trên các mẫu kiểm kê di sản), chúng ta nhận thấy quá trình phát triển tổng thể rất giống nhau đối với trường hợp của Pháp, mặc dù mức độ bất bình đẳng luôn lớn hơn ở Anh. Tỷ lệ tổng tài sản của nhóm đầu theo thứ tự 85% từ năm 1810 đến năm 1870 và vượt qua 90% vào năm 1900–1910; tỷ trọng nhóm đầu đã tăng từ 55-60% trong năm 1810–1870 lên gần 70% trong năm 1910–1920 (xem Hình 10.3). Các nguồn của Anh là không hoàn hảo, đặc biệt là trong thế kỷ 19, nhưng mức độ khá rõ ràng: sự giàu có ở Anh cực kỳ tập trung vào thế kỷ 19 và không có xu hướng giảm trước năm 1914. Từ quan điểm của Pháp, thực tế nổi bật nhất là sự bất bình đẳng về quyền sở hữu vốn chỉ lớn hơn một chút ở Anh so với ở Pháp trong thời kỳ Belle Époque, mặc dù giới tinh hoa của nền Cộng hòa thứ ba vào thời điểm đó thích miêu tả Pháp là một quốc gia theo chế độ dân chủ so với nước láng giềng quân chủ bên kia eo biển. Trên thực tế, bản chất chính thức của chế độ chính trị rõ ràng có rất ít ảnh hưởng đến việc phân phối tài sản ở hai quốc gia.

Hình 10.3

Bất bình đẳng về sự giàu có ở Anh, 1810–2010



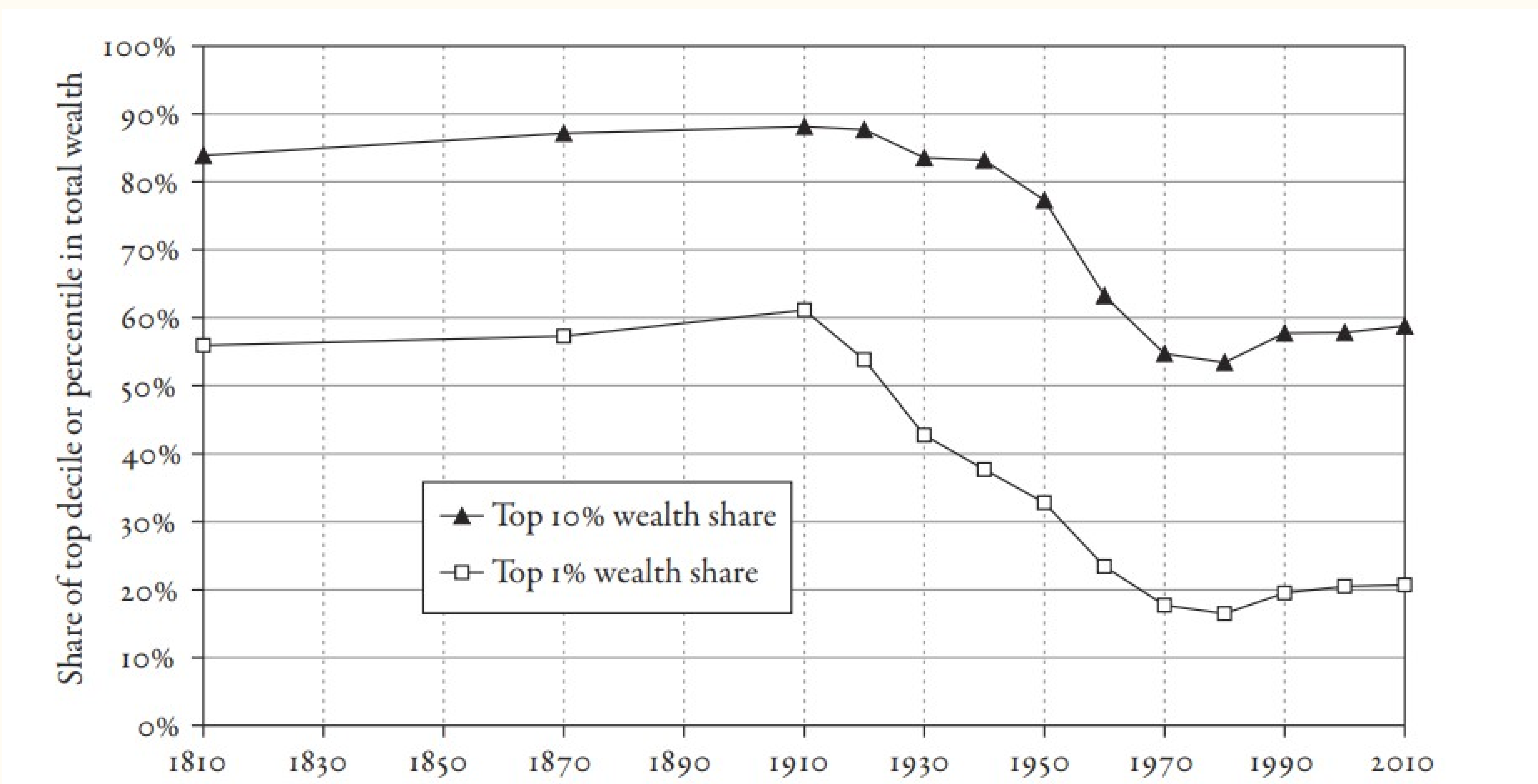
Nhóm đầu sở hữu 80–90% tổng tài sản trong giai đoạn 1810–1910 và 70% ngày nay.

Ở Thụy Điển, nơi có dữ liệu rất phong phú từ năm 1910, trong đó Ohlsonn, Roine và Waldenstrom gần đây đã sử dụng và chúng tôi cũng có các ước tính cho giai đoạn 1810–1870 (đặc biệt là của Lee Soltow), chúng tôi tìm thấy quỹ đạo rất giống với những gì chúng tôi quan sát được ở Pháp và Anh (xem Hình 10.4). Thật vậy, dữ liệu về sự giàu có của Thụy Điển xác nhận những gì chúng ta đã biết từ báo cáo thu nhập: Thụy Điển không phải là quốc gia theo cơ cấu bình đẳng mà chúng ta thường tưởng tượng. Chắc chắn, sự tập trung tài sản ở

Thụy Điển trong những năm 1970–1980 đạt mức bất bình đẳng thấp nhất được quan sát thấy trong bất kỳ chuỗi lịch sử nào của chúng tôi (với chỉ 50% tổng số tài sản thuộc sở hữu của nhóm đầu và hơn 15% một chút bởi nhóm giàu nhất [trong nhóm đầu]). Tuy nhiên, đây vẫn là mức độ bất bình đẳng khá cao và hơn thế nữa, bất bình đẳng ở Thụy Điển đã tăng lên đáng kể từ năm 1980–1990 (và năm 2010 chỉ thấp hơn một chút so với Pháp). Hơn nữa, điều đáng nhấn mạnh là sự giàu có của Thụy Điển tập trung ngang với sự giàu có của Pháp và Anh vào những năm 1900–1910. Thời Belle Époque, sự giàu có tập trung cao độ ở tất cả các nước châu Âu. Điều cần thiết là phải hiểu tại sao lại như vậy, và tại sao mọi thứ lại thay đổi rất nhiều trong suốt thế kỷ 20.

Hình 10.4

Bất bình đẳng ở Thụy Điển, 1810–2010



Top 10% nắm giữ 80–90% tổng tài sản trong các năm 1810–1910 và 55–60% ngày nay.

Ngoài ra, hãy lưu ý chúng ta cũng tìm thấy mức độ tập trung tài sản cực kỳ cao như nhau - với 80 đến 90% vốn thuộc sở hữu của nhóm đầu và 50-60% thuộc nhóm giàu nhất [trong nhóm đầu] - trong hầu hết các xã hội trước thế kỷ 19, và trong đặc biệt là trong các xã hội nông nghiệp truyền thống trong thời kỳ hiện đại, cũng như trong thời trung cổ và thời cổ đại. Các nguồn hiện có không đủ mạnh để cho phép so sánh chính xác hoặc nghiên cứu các diễn biến theo thời gian, nhưng mức độ thu được đối với tỷ trọng của nhóm đầu và nhóm giàu nhất [trong nhóm đầu] trong tổng tài sản (và đặc biệt là trong tổng số đất canh tác) thường gần với những gì chúng ta tìm thấy ở Pháp, Anh, và Thụy Điển vào thế kỷ 19 và thời Belle Époque.

Sự xuất hiện của tầng lớp trung lưu

Ba câu hỏi sẽ được chúng tôi quan tâm trong phần còn lại của chương này. Tại sao sự bất bình đẳng về giàu nghèo lại cực đoan và ngày càng gia tăng trước Chiến tranh thế giới thứ nhất? Và tại sao, mặc dù thực tế là sự giàu có một lần nữa thịnh vượng vào đầu thế kỷ 21 giống như vào đầu thế kỷ 20 (như sự phát triển của tỷ lệ vốn / thu nhập cho thấy), sự tập trung tài sản ngày nay lại như vậy. thấp hơn đáng kể so với mức cao kỷ lục lịch sử của nó? Cuối cùng, tình trạng này có phải là không thể thay đổi được không?

Trên thực tế, kết luận thứ hai xuất hiện rất rõ ràng từ dữ liệu của Pháp được trình bày trong Hình 10.1 là mức độ tập trung tài sản, cũng như mức độ tập trung thu nhập từ tài sản, chưa bao giờ hồi phục hoàn toàn sau các cú sốc năm 1914–1945. Tỷ lệ tổng tài sản của nhóm thượng lưu, vốn đạt 90% trong các năm 1910–1920, giảm xuống còn 60–70% trong các năm 1950–1970; thị phần của nhóm giàu nhất thậm chí còn giảm mạnh hơn, từ 60% trong năm 1910–1920 xuống còn 20–30% trong năm 1950–1970. So với xu hướng trước Chiến tranh thế giới thứ nhất, sự phá vỡ rõ ràng và áp đảo. Chắc chắn, bất bình đẳng về tài sản bắt đầu gia tăng trở lại vào những năm 1980–1990, và toàn cầu hóa tài chính ngày càng khiến việc đo lường tài sản và sự phân bổ của nó trong khuôn khổ quốc gia ngày càng trở nên khó khăn hơn: bất bình đẳng về tài sản trong thế kỷ 21 sẽ phải được đánh giá ngày càng nhiều hơn ở cấp độ toàn cầu. Tuy nhiên, bất chấp những điều không chắc chắn này, không có nghi ngờ gì về sự bất bình đẳng về tài sản ngày nay thấp hơn đáng kể so với mức của một thế kỷ trước: tỷ trọng của nhóm đầu hiện vào khoảng 60–65%, mặc dù vẫn còn khá cao, thấp hơn rõ rệt so với mức đạt được thời Belle Époque. Sự khác biệt cơ bản là hiện nay có một tầng lớp trung lưu, sở hữu khoảng 1/3 tài sản quốc gia - một số lượng đáng kể.

Dữ liệu hiện có của các nước châu Âu khác xác nhận đây là một hiện tượng chung. Ở Anh, tỷ trọng của nhóm đầu đã giảm từ hơn 90% vào trước Chiến tranh Thế giới I xuống còn 60–65% trong những năm 1970; nó hiện khoảng 70%. Tỷ trọng nhóm đầu đã sụp đổ sau những cú sốc của thế kỷ 20, giảm từ gần 70% vào năm 1910–1920 xuống chỉ còn hơn 20% trong năm 1970–1980, sau đó tăng lên 25–30% ngày nay (xem Hình 10.3). Ở Thụy Điển, quyền sở hữu vốn luôn ít tập trung hơn ở Anh, nhưng quỹ đạo tổng thể khá giống nhau (xem Hình 10.4). Trong mọi trường hợp, chúng tôi thấy những gì mà 10% giàu nhất mất đi chủ yếu mang lại lợi ích cho “tầng lớp trung lưu” (được định nghĩa là 40% của hệ thống phân cấp giàu có) và không dành cho một nửa dân số nghèo nhất, những người có tỷ trọng tổng tài sản luôn ở mức nhỏ (thường khoảng 5%), ngay cả ở Thụy Điển (nơi chưa bao giờ quá 10%). Trong một số trường hợp, chẳng hạn như Anh, chúng tôi thấy những gì top 1% giàu nhất bị mất cũng mang lại lợi nhuận đáng kể cho 9% thấp hơn tiếp theo. Tuy nhiên, ngoài các đặc điểm quốc gia như vậy, sự tương đồng chung của các quỹ đạo khác nhau ở châu Âu là khá nổi bật. Sự chuyển đổi cơ cấu chính là sự xuất hiện của một nhóm trung lưu, đại diện cho gần một nửa

dân số, bao gồm các cá nhân cố gắng thu được một số vốn của riêng họ - đủ để họ sở hữu 1/4 đến 1/3 tổng số giàu có.

Bất bình đẳng về sự giàu có ở Mỹ

Bây giờ tôi chuyển sang trường hợp của Hoa Kỳ. Ở đây, chúng tôi có số liệu thống kê về chứng thực từ năm 1910–1920, và những số liệu đã được các nhà nghiên cứu (đặc biệt là Lampman, Kopczuk và Saez) khai thác rất nhiều. Để chắc chắn, có những lưu ý quan trọng liên quan đến việc sử dụng những dữ liệu này, do tỷ lệ nhỏ dân số chịu thuế bất động sản liên bang. Tuy nhiên, các ước tính dựa trên dữ liệu chứng thực di chúc có thể được bổ sung bằng thông tin từ các cuộc điều tra tài sản chi tiết mà Cục Dự trữ Liên bang đã thực hiện từ những năm 1960 (được sử dụng đáng chú ý bởi Arthur Kennickell và Edward Wolff), và bằng các ước tính ít mạnh mẽ hơn cho giai đoạn 1810–1870 dựa trên dữ liệu kiểm kê tài sản và điều tra tài sản do Alice Hanson Jones và Lee Soltow khai thác.

Một số điểm khác biệt quan trọng giữa quỹ đạo châu Âu và Hoa Kỳ là điểm nổi bật. Đầu tiên, có vẻ như sự bất bình đẳng về tài sản ở Hoa Kỳ vào khoảng năm 1800 không cao hơn nhiều so với Thụy Điển trong những năm 1970-1980. Vì Hoa Kỳ là một quốc gia mới với dân số chủ yếu là những người nhập cư đến Tân Thế giới với ít hoặc không có tài sản, điều này không có gì đáng ngạc nhiên: không có đủ thời gian để tích lũy hoặc tập trung tài sản. Tuy nhiên, dữ liệu vẫn để lại nhiều điều đáng mong đợi, và có một số khác biệt giữa các bang phía bắc (nơi ước tính cho thấy mức độ bất bình đẳng thấp hơn so với Thụy Điển trong những năm 1970–1980) và các bang phía nam (nơi mức độ bất bình đẳng gần với mức độ châu Âu đương thời).

Có một thực tế rõ ràng là sự giàu có ở Hoa Kỳ ngày càng trở nên tập trung trong suốt thế kỷ 19. Vào năm 1910, bất bình đẳng về vốn ở đó rất cao, mặc dù vẫn thấp hơn rõ rệt so với ở châu Âu: nhóm cao nhất sở hữu khoảng 80% tổng tài sản và nhóm trung lưu khoảng 45% (xem Hình 10.5). Thật thú vị, thực tế là bất bình đẳng ở Tân Thế giới dường như bắt kịp với bất bình đẳng ở châu Âu khiến các nhà kinh tế Hoa Kỳ lo lắng rất nhiều vào thời điểm đó. Cuốn sách của Willford King về sự phân bổ tài sản ở Hoa Kỳ năm 1915 — nghiên cứu rộng rãi đầu tiên về câu hỏi — đặc biệt làm sáng tỏ về vấn đề này. Từ quan điểm ngày nay, điều này có vẻ đáng ngạc nhiên: chúng ta đã quen với thực tế là Hoa Kỳ bất bình đẳng hơn châu Âu và thậm chí nhiều người Mỹ tự hào về thực tế này (thường cho bất bình đẳng là điều kiện tiên quyết của tính năng động kinh doanh và chê bai châu Âu là nơi ẩn náu của chủ nghĩa quân bình kiểu Liên Xô). Tuy nhiên, một thế kỷ trước, cả nhận thức và thực tế đều hoàn toàn trái ngược: mọi người đều thấy rõ Tân Thế giới về bản chất ít bất bình đẳng hơn so với châu Âu, và sự khác biệt này cũng là một chủ đề đáng tự hào. Vào cuối thế kỷ 19, trong thời kỳ được gọi là Thời đại Vàng son, khi một số nhà công nghiệp và tài chính Hoa Kỳ (ví dụ như John D. Rockefeller, Andrew Carnegie và J.P. Morgan) tích lũy được khối tài sản chưa từng

có, nhiều nhà quan sát Hoa Kỳ đã hoảng hốt khi nghĩ đất nước đã mất đi tinh thần bình đẳng tiên phong. Chắc chắn, tinh thần đó một phần là hoang đường, nhưng nó cũng được biện minh một phần khi so sánh với sự tập trung tài sản ở châu Âu. Trong Phần Bốn, chúng ta sẽ thấy nỗi sợ hãi ngày càng tăng để giống với châu Âu là một phần lý do tại sao Hoa Kỳ trong những năm 1910–1920 đã đi tiên phong trong việc đánh thuế bất động sản lũy tiến đối với những tài sản lớn, vốn được coi là không phù hợp với các giá trị của Hoa Kỳ, cũng như thuế thu nhập lũy tiến đối với các khoản thu nhập được cho là quá mức. Nói một cách nhẹ nhàng thì nhận thức về bất bình đẳng, tái phân phối và bản sắc dân tộc đã thay đổi rất nhiều trong suốt thế kỷ 20.

Thời đại Vàng son của Hoa Kỳ (Gilded Age)

Chữ "Gilded Age" xuất phát từ cuốn tiểu thuyết châm biếm 'The Gilded Age: A Tale of Today' của nhà văn Mark Twain vào cuối thế kỷ 19, chữ "thếp vàng" ý chỉ có cái vỏ [mạ vàng] chứ không phải vàng [ròng] hay "của giả". Người đương thời sử dụng danh tự ấy để chỉ một giai đoạn chuyển tiếp giữa cuộc Nội Chiến (Civil War) vào đầu thế kỷ 20 trong lịch sử Hoa Kỳ.



Sau cuộc nội chiến tan tác đi kèm với kiệt quệ ngân sách, Gilded Age là thời vàng son của đất nước khi nhiều kỹ nghệ và các ngành kỹ thuật phát triển mạnh mẽ chưa từng thấy. Giàu có nứt đố đổ vách nhưng thời đại này cũng là cao điểm của lòng tham, vơ vét của những con người "gặp thời", từ chủ xưởng sản xuất, công ty buôn bán đến các tay tài chánh gian hoạt và chính khách tham nhũng. Họ làm giàu trên lưng kẻ khó. Những tài phiệt nắm mọi quyền hành, điều khiển lèo lái đất nước Hoa Kỳ trong thời 'Gilded Age'.

Thời Gilded Age được sử gia xem là nguồn gốc của cuộc cách mạng kỹ nghệ, “the Industrial Revolution”, khi xã hội Hoa Kỳ và phần lớn Âu Châu chuyển mình từ canh nông sang ngành sản xuất bằng máy móc. Cả triệu di dân và các nông gia mất mùa đổ về những thành phố lớn New York, Boston, Philadelphia, St Louis và Chicago kiếm kế sinh nhai. Những cuộc di dân kinh tế này dẫn đến phong trào phát triển đô thị.

Đến năm 1900 thì khoảng 40% cư dân Hoa Kỳ sinh sống tại các thành phố lớn; hạ tầng cơ sở [thủa ấy] còn thô sơ, các thành phố chưa chuẩn bị để tiếp nhận làn sóng người đổ về dồn dập. Không đủ chỗ cư ngụ, di dân sống trong những nơi tạm bợ tạo thành các xóm nghèo, thiếu thốn đủ mọi thứ nhu yếu như đèn điện, nước uống, nhà vệ sinh... Hậu quả là cả triệu người chết vì bệnh tật, những căn bệnh có thể phòng ngừa nếu môi trường sinh sống sạch sẽ.

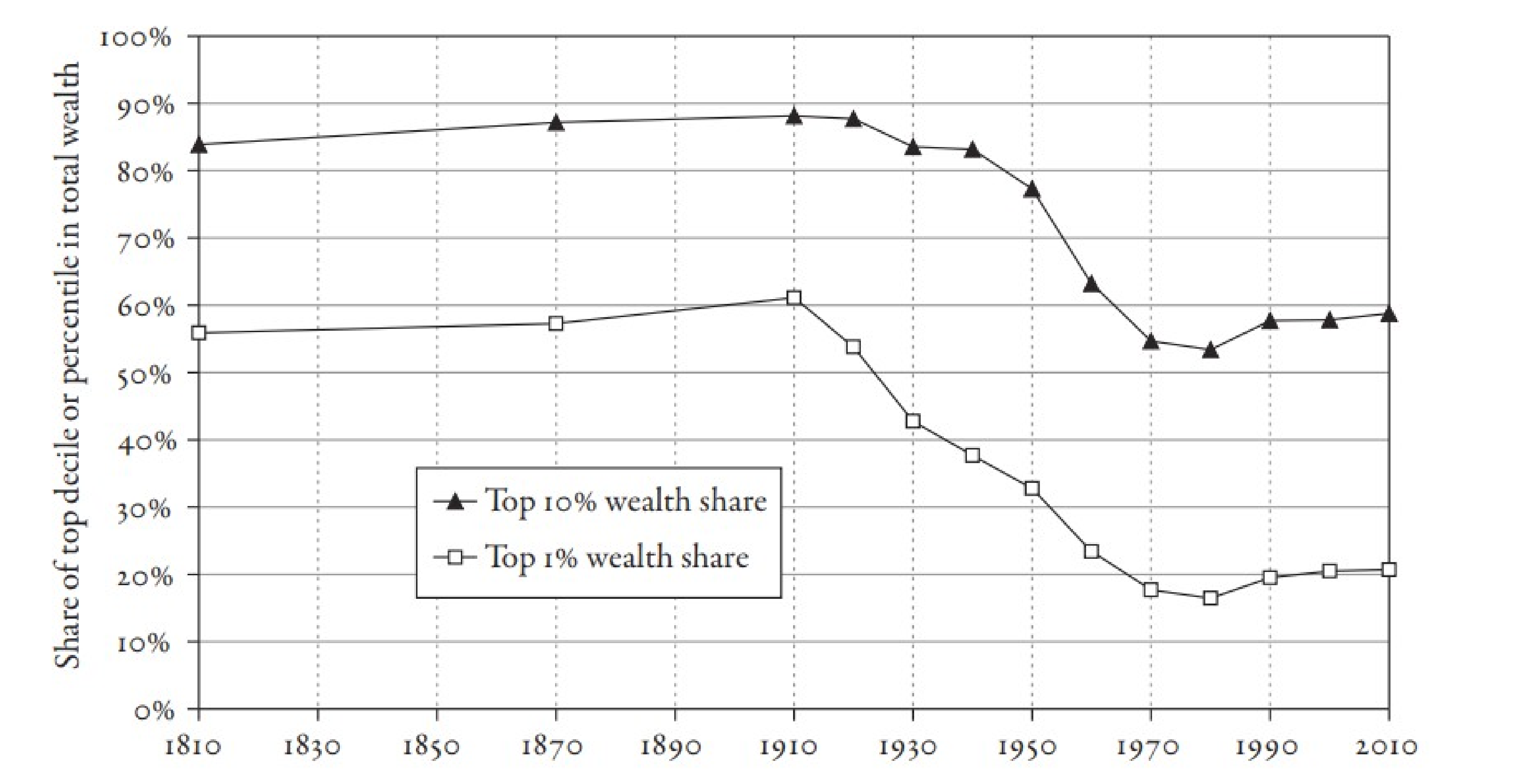
Hầu hết các di dân là những người không có nghề chuyên môn và sẵn sàng làm đủ mọi việc cực nhọc hầu kiếm sống. Lợi dụng và tận dụng thời cơ ấy, việc ít người đông, các tài phiệt thời vàng son đã làm giàu qua việc hạ thấp lương bổng và không cung cấp phúc lợi nào khác.

Nhìn chung, phát triển rầm rộ nhất trong thời vàng son là kỹ nghệ hỏa xa liên bang. Xe lửa đã an toàn cũng như thoải mái, tiện dụng hơn với hệ thống “phanh” (air break), và sự góp mặt của các toa xe có giường ngủ và phòng ăn trở thành phổ biến, được sử dụng nhiều hơn. Từ việc chuyên chở hành khách, xe lửa lo luôn cả việc vận chuyển hàng hóa, và do đó, ngành hỏa xa “xóa sổ” các hệ thống chuyên chở bằng lừa ngựa.



Hình 10.5

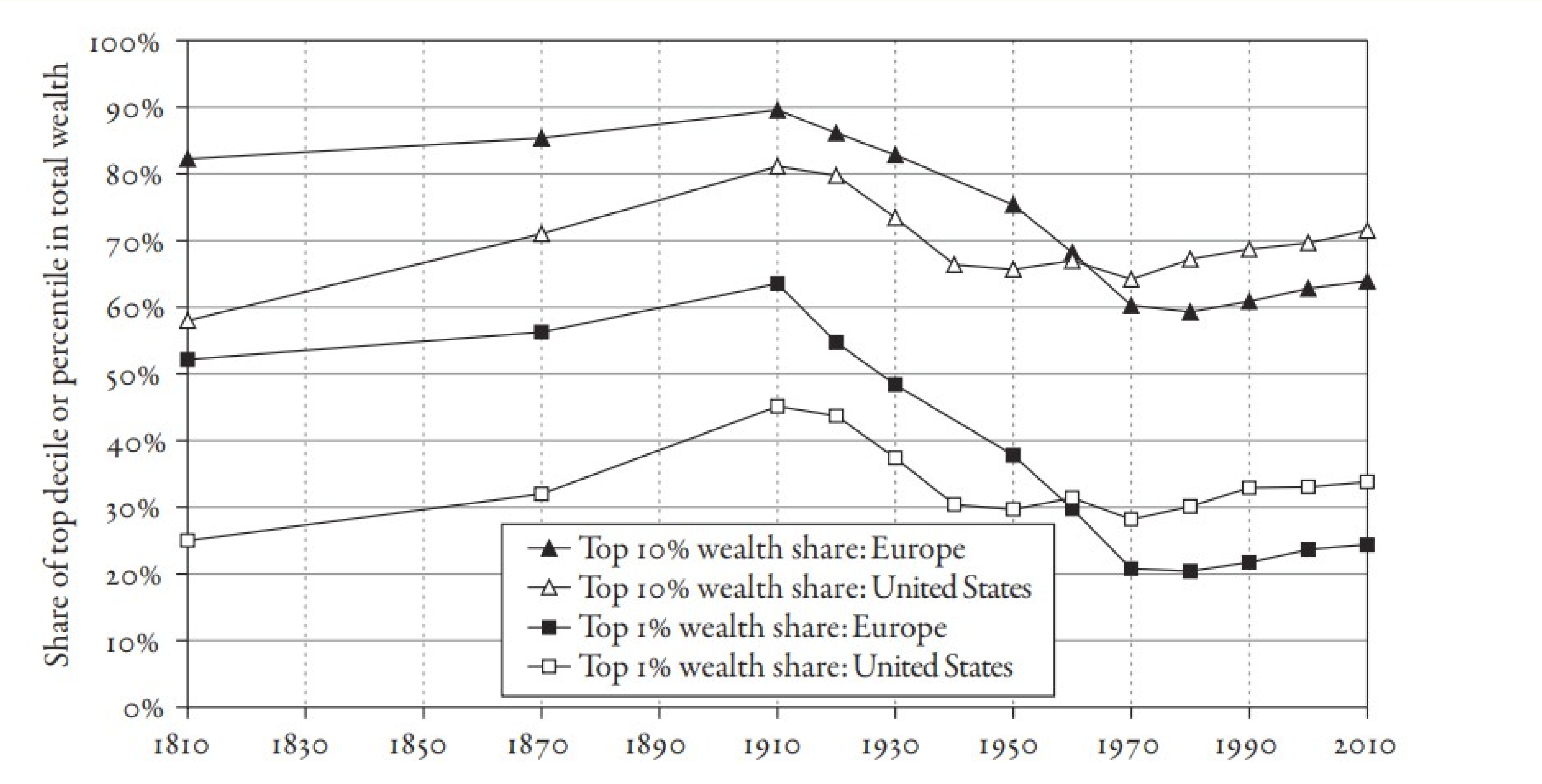
Bất bình đẳng giàu có ở Hoa Kỳ, 1810–2010



Nhóm 10% hàng đầu sở hữu khoảng 80% tổng tài sản vào năm 1910 và 75% ngày nay.

Hình 10.6

Bất bình đẳng giàu có ở Châu Âu so với Hoa Kỳ, 1810–2010



Cho đến giữa thế kỷ 20, bất bình đẳng giàu có ở châu Âu cao hơn Hoa Kỳ.

Bất bình đẳng về tài sản ở Hoa Kỳ giảm từ năm 1910 đến năm 1950, giống như bất bình đẳng về thu nhập, nhưng ít hơn nhiều so với châu Âu: tất nhiên nó bắt đầu từ một mức độ thấp hơn, và những cú sốc chiến tranh ít hơn. Đến năm 2010, tỷ trọng tổng tài sản của nhóm đầu vượt quá 70% và tỷ trọng của nhóm giàu nhất là gần 35%.

Cuối cùng, sự giảm tập trung tài sản ở Hoa Kỳ trong suốt thế kỷ 20 là khá hạn chế: tỷ trọng của nhóm đầu trong tổng tài sản giảm từ 80 xuống 70%, trong khi ở châu Âu, nó giảm từ 90% xuống 60% (xem Hình 10,6).

Sự khác biệt giữa kinh nghiệm của Châu Âu và Hoa Kỳ là rõ ràng. Ở châu Âu, thế kỷ 20 đã chứng kiến một sự biến đổi toàn diện của xã hội: bất bình đẳng về tài sản, trước Chiến tranh thế giới thứ nhất cũng lớn như dưới thời Ancien Régime, đã giảm xuống mức thấp chưa từng thấy, thấp đến mức gần một nửa dân số đã có thể thu được một số tài sản và lần đầu tiên sở hữu một phần đáng kể vốn quốc gia. Đây một phần lý giải cho làn sóng nhiệt tình lớn tràn qua châu Âu trong giai đoạn 1945–1975. Mọi người cảm thấy chủ nghĩa tư bản đã bị vượt qua và bất bình đẳng và xã hội giai cấp đã bị loại bỏ vào quá khứ. Nó cũng giải thích lý do tại sao người châu Âu khó chấp nhận nền tảng tiến bộ xã hội dường như không thể cưỡng lại này bị dừng lại sau năm 1980, và tại sao họ vẫn đang băn khoăn khi nào cái ác của chủ nghĩa tư bản sẽ được đặt lại trong chai của nó.

Ở Hoa Kỳ, nhận thức rất khác nhau. Theo một nghĩa nào đó, một tầng lớp trung lưu (da trắng) đã tồn tại trong thế kỷ 19. Nó đã phải chịu một thất bại trong Thời kỳ Vàng son, phục hồi sức khỏe vào giữa thế kỷ 20, và sau đó lại chịu một thất bại khác sau năm 1980. Kiểu “yoyo” này được phản ánh trong lịch sử đánh thuế của Hoa Kỳ. Ở Hoa Kỳ, thế kỷ 20 không đồng nghĩa với một bước tiến nhảy vọt về công bằng xã hội. Thật vậy, sự bất bình đẳng về tài sản ở đó ngày nay lớn hơn so với đầu thế kỷ 19. Do đó, thiên đường đã mất của Hoa Kỳ gắn liền với sự khởi đầu của đất nước: có hoài niệm về kỷ nguyên của Tiệc trà Boston, không phải về Trente Glorieuses và thời kỳ hoàng kim của sự can thiệp nhà nước để kiềm chế sự thái quá của chủ nghĩa tư bản.

Cơ chế của sự phân hóa giàu có: r so với g trong lịch sử

Bây giờ tôi thử giải thích những sự kiện quan sát được: sự gia tăng của tài sản ở châu Âu trong thế kỷ 19 và cho đến Thế chiến I; sự dồn nén đáng kể của bất bình đẳng giàu nghèo sau cú sốc 1914–1945; và thực tế là sự tập trung tài sản đã không - cho đến nay - đã lấy lại được những đỉnh cao kỷ lục được thiết lập ở châu Âu trong quá khứ.

Một số cơ chế có thể đang hoạt động ở đây, và theo hiểu biết của tôi, không có bằng chứng nào cho phép chúng tôi xác định tỷ trọng chính xác của mỗi cơ chế trong chuyển động tổng thể. Tuy nhiên, chúng tôi có thể cố gắng phân cấp các cơ chế khác nhau với sự trợ giúp của dữ liệu và phân tích có sẵn. Đây là kết luận chính mà tôi tin chúng ta có thể rút ra từ những gì chúng ta biết.

Lý do chính cho sự gia tăng tài sản trong các xã hội nông nghiệp truyền thống và ở một mức độ lớn trong tất cả các xã hội trước Chiến tranh thế giới thứ nhất (ngoại trừ các xã hội tiên phong của Tân Thế giới, vì những lý do rõ ràng là rất đặc biệt và không đại diện cho phần còn lại của thế giới hoặc trong dài hạn) là những xã hội có tốc độ tăng trưởng thấp, trong đó tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao hơn rõ rệt và lâu dài hơn tốc độ tăng trưởng.

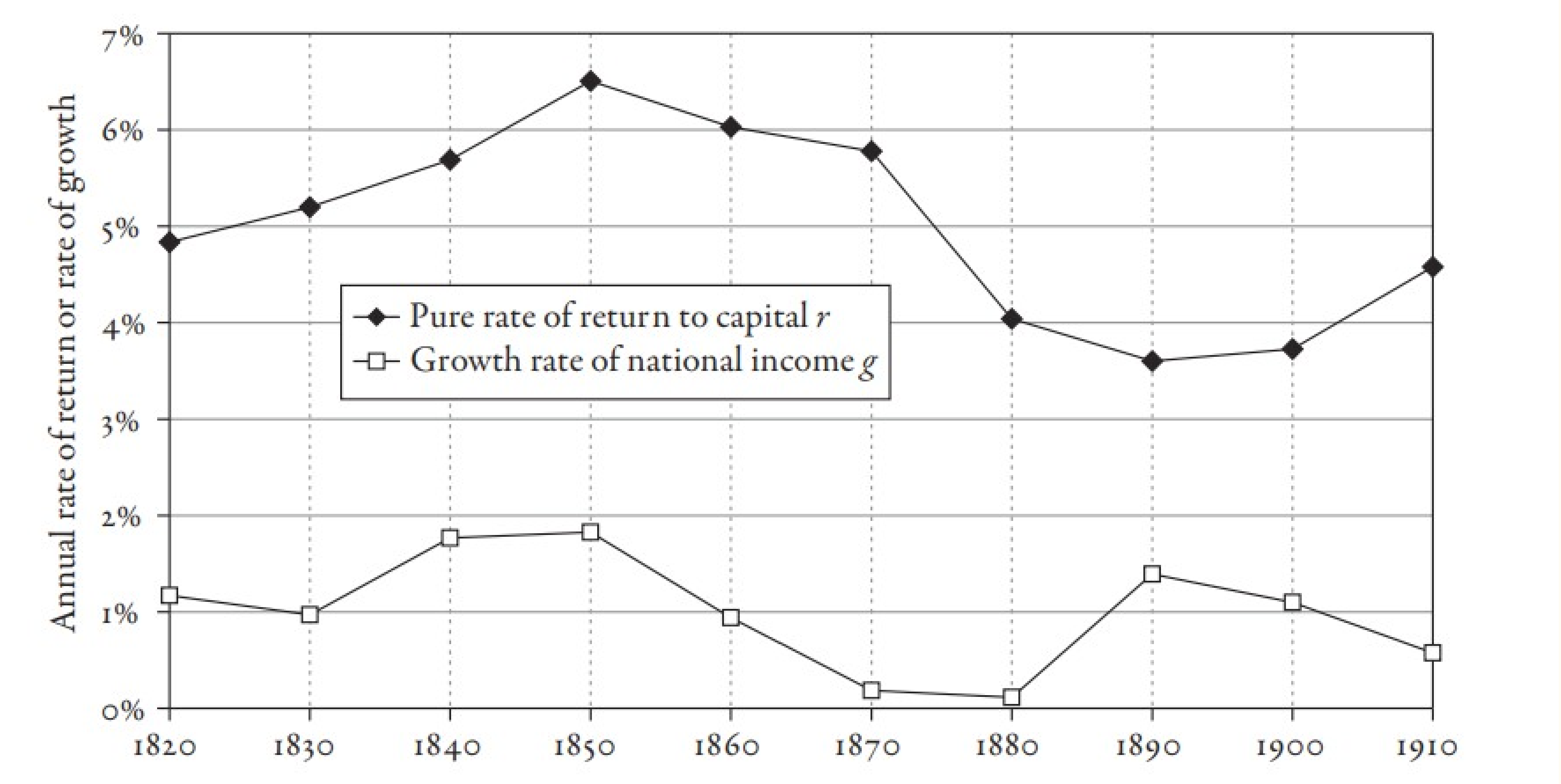
Lực cơ bản này cho sự phân kỳ, có chức năng như sau. Hãy xem xét một thế giới có tốc độ tăng trưởng thấp, theo thứ tự, ví dụ, 0,5-1% một năm, đó là trường hợp xảy ra ở khắp mọi nơi trước thế kỷ thứ 18 và 19. Do đó, tỷ suất lợi nhuận trên vốn, thường là 4 hoặc 5% một năm, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng. Cụ thể, điều này có nghĩa là tích lũy tài sản trong quá khứ được tái cấp vốn nhanh hơn nhiều so với tốc độ phát triển của nền kinh tế, ngay cả khi không có thu nhập từ lao động.

Ví dụ: nếu g = 1% và r = 5%, tiết kiệm 1/5 thu nhập từ vốn (trong khi tiêu dùng 4/5 còn lại) là đủ để đảm bảo vốn thừa kế từ thế hệ trước tăng trưởng với tốc độ tương đương với kinh tế. Nếu một người tiết kiệm nhiều hơn, bởi vì tài sản của một người đủ lớn để sống tốt trong khi tiêu thụ ít hơn một phần tiền thuê hàng năm, thì tài sản của một người sẽ tăng nhanh hơn so với nền kinh tế, và bất bình đẳng về giàu có sẽ có xu hướng tăng lên ngay cả khi một người không đóng góp thu nhập từ lao động. Vì vậy, các lý do toán học nghiêm ngặt, các điều kiện lý tưởng cho một "xã hội thừa kế" phát triển thịnh vượng - trong đó "xã hội thừa kế" tôi muốn nói đến một xã hội được đặc trưng bởi cả sự tập trung rất cao tài sản và sự tồn tại đáng kể của khối tài sản lớn từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Giờ đây, điều kiện xảy ra là những điều đã tồn tại ở bất kỳ xã hội nào trong suốt lịch sử, và đặc biệt là ở các xã hội châu Âu thế kỷ 19. Như Hình 10.7 cho thấy, tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng ở Pháp từ năm 1820 đến năm 1913, trung bình khoảng 5% so với tốc độ tăng trưởng khoảng 1%. Thu nhập từ vốn chiếm gần 40% thu nhập quốc dân, và chỉ cần tiết kiệm 1/4 trong số này để tạo ra tỷ lệ tiết kiệm 10% (xem Hình 10.8). Điều này đủ để cho phép sự giàu có tăng nhanh hơn một chút so với thu nhập, do đó mức độ tập trung tài sản có xu hướng tăng lên. Trong chương tiếp theo, tôi sẽ chỉ ra phần lớn tài sản trong thời kỳ này đến từ thừa kế, và quyền lực tối cao của vốn thừa kế, bất chấp sự năng động kinh tế to lớn và sự phức tạp ấn tượng về tài chính của thời kỳ này, được giải thích bởi những tác động của bất bình đẳng cơ bản r > g: dữ liệu chứng thực di chúc rất phong phú của Pháp cho phép chúng tôi kết luận chính xác về điểm này.

Hình 10.7

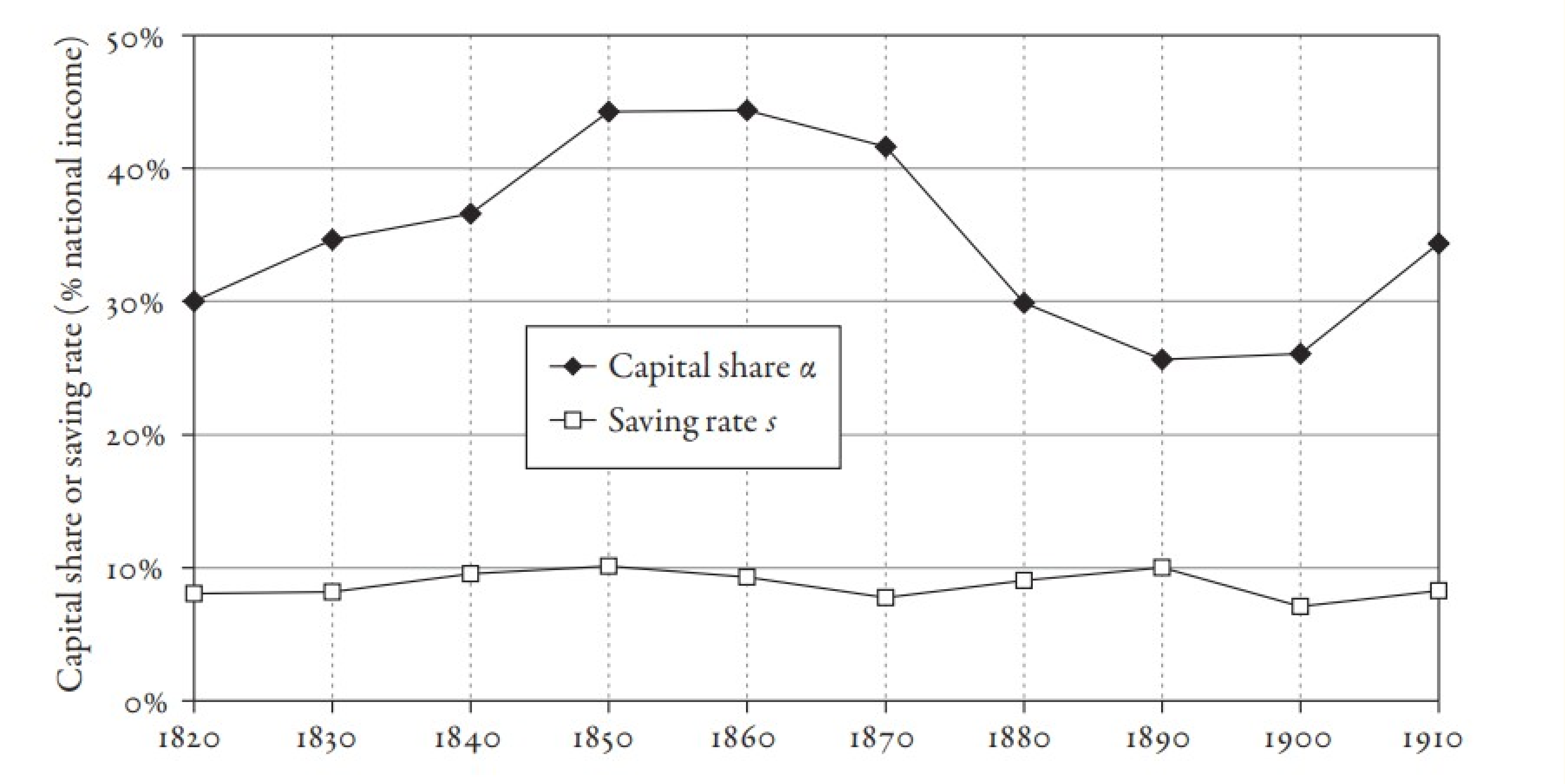
Lợi nhuận từ vốn và tăng trưởng tại Pháp, 1820–1913



Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao hơn rất nhiều so với tốc độ tăng trưởng ở Pháp từ năm 1820 đến năm 1913.

Hình 10.8

Tỷ trọng giữa vốn và tiết kiệm tại Pháp, 1820–1913



Tỷ lệ thu nhập từ vốn trong thu nhập quốc dân lớn hơn nhiều so với tỷ lệ tiết kiệm ở Pháp từ năm 1820 đến năm 1913.

Tại sao Tỷ suất lợi nhuận trên vốn lại lớn hơn tốc độ tăng trưởng?

Hãy để tôi theo đuổi logic của lập luận. Có những lý do sâu xa nào giải thích tại sao tỷ suất lợi nhuận trên vốn phải cao hơn tốc độ tăng trưởng một cách có hệ thống? Nói rõ hơn, tôi coi đây là một thực tế lịch sử, không phải là một sự cần thiết hợp lý.

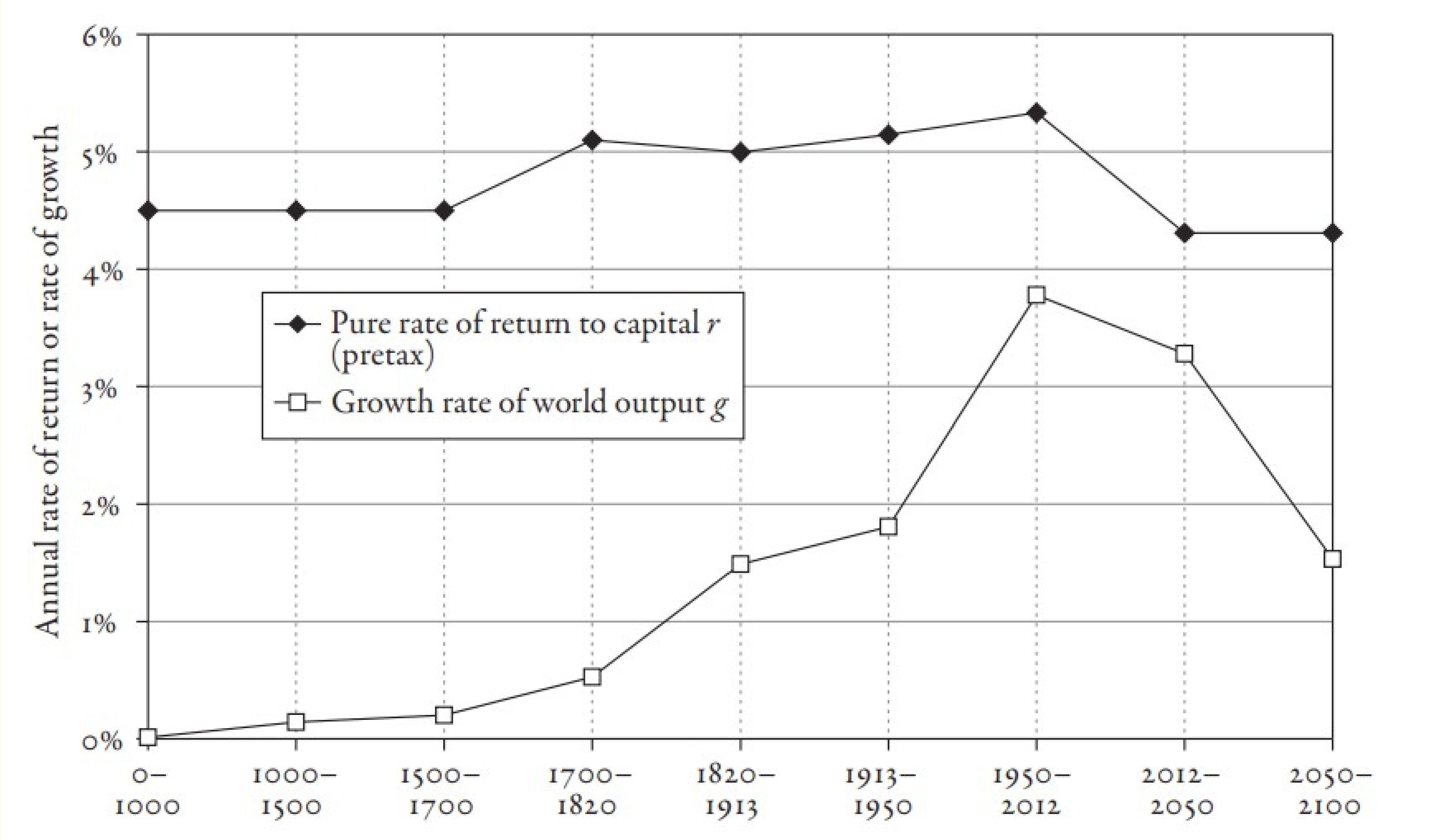
Đó là một thực tế lịch sử không thể chối cãi rằng r thực sự lớn hơn g trong một thời gian dài. Nhiều người, khi lần đầu tiên đối mặt với tuyên bố này, bày tỏ sự ngạc nhiên và tự hỏi tại sao nó lại là sự thật. Cách rõ ràng nhất để thuyết phục bản thân r > g là sự thật lịch sử chắc chắn là những điều sau đây.

Như tôi đã trình bày trong Phần Một, tăng trưởng kinh tế hầu như không có trong suốt phần lớn lịch sử loài người: kết hợp nhân khẩu học với tăng trưởng kinh tế, chúng ta có thể nói tốc độ tăng trưởng hàng năm từ thời cổ đại đến thế kỷ 17 không bao giờ vượt quá 0,1-0,2% trong thời gian dài. Mặc dù có nhiều bất ổn lịch sử, chắc chắn tỷ suất lợi nhuận trên vốn luôn lớn hơn đáng kể: giá trị trung tâm được quan sát trong dài hạn là 4–5% một năm. Đặc biệt, đây là sự trở lại với đất đai trong hầu hết các xã hội nông nghiệp truyền thống. Ngay cả khi chúng ta chấp nhận ước tính thấp hơn nhiều về lợi suất thuần túy trên vốn - ví dụ, bằng cách chấp nhận lập luận mà nhiều chủ đất đã đưa ra trong nhiều năm rằng quản lý một bất động sản lớn không phải là vấn đề đơn giản, để lợi tức này thực sự phản ánh đền bù cho lao động có kỹ năng cao do chủ sở hữu đóng góp — chúng ta vẫn sẽ bị bỏ lại với lợi tức vốn tối thiểu (và theo tôi là không thực tế và quá thấp) ít nhất 2–3% một năm, vẫn lớn hơn nhiều so với 0,1 –0,2%. Do đó, trong hầu hết lịch sử loài người, một thực tế không thể tránh khỏi là tỷ suất lợi nhuận trên vốn luôn lớn hơn tốc độ tăng sản lượng (và thu nhập) ít nhất từ 10 đến 20 lần. Thật vậy, thực tế này ở một mức độ lớn là nền tảng của chính xã hội: nó là thứ cho phép một tầng lớp chủ sở hữu cống hiến hết mình cho một thứ khác ngoài sự sống của họ.

Để minh họa một cách rõ ràng nhất có thể, tôi đã chỉ ra trong Hình 10.9 sự phát triển của tỷ suất lợi nhuận trên vốn toàn cầu và tốc độ tăng trưởng từ thời cổ đại đến thế kỷ 21.

Hình 10.9

Tỷ suất lợi nhuận so với tốc độ tăng trưởng ở cấp độ thế giới, từ thời cổ đại cho đến năm 2100



Tỷ suất lợi nhuận trên vốn (trước thuế) luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng của thế giới, nhưng khoảng cách đã được giảm bớt trong thế kỷ 20, và có thể sẽ mở rộng trở lại trong thế kỷ 21.

Đây rõ ràng là những ước tính gần đúng và không chắc chắn, nhưng mức độ và diễn biến tổng thể có thể được coi là hợp lệ. Đối với tốc độ tăng trưởng toàn cầu, tôi đã sử dụng các ước tính và dự báo lịch sử được thảo luận trong Phần Một. Đối với tỷ suất lợi nhuận trên vốn toàn cầu, tôi đã sử dụng các ước tính cho Anh và Pháp trong giai đoạn 1700–2010, được phân tích trong Phần Hai. Đối với giai đoạn đầu, tôi đã sử dụng lợi tức thuần túy là 4,5%, nên được coi là giá trị tối thiểu (dữ liệu lịch sử có sẵn cho thấy lợi nhuận trung bình theo thứ tự 5–6%). Đối với thế kỷ 21, tôi đã giả định giá trị quan sát được trong giai đoạn 1990–2010 (khoảng 4%) sẽ tiếp tục, nhưng điều này tất nhiên là không chắc chắn: có những lực đẩy về mức lợi nhuận thấp hơn và những lực đẩy khác về mức cao hơn. Cũng cần lưu ý lợi nhuận trên vốn trong Hình 10.8 là lợi nhuận trước thuế (và cũng không tính đến tổn thất vốn do chiến tranh, hoặc lãi và lỗ vốn, đặc biệt lớn trong thế kỷ 20).

Như Hình 10.9 cho thấy, tỷ suất hoàn vốn thuần túy - thường là 4–5% - trong suốt lịch sử luôn lớn hơn tỷ lệ tăng trưởng toàn cầu một cách rõ rệt, nhưng khoảng cách giữa hai tỷ lệ này đã thu hẹp đáng kể trong thế kỷ 20, đặc biệt là trong nửa sau của thế kỷ, khi nền kinh tế toàn cầu tăng trưởng với tốc độ 3,5–4% một năm. Trong tất cả các khả năng, khoảng cách sẽ lại nới rộng trong thế kỷ 21 khi tốc độ tăng trưởng (đặc biệt là tăng trưởng nhân khẩu học) chậm lại. Theo kịch bản trung tâm được thảo luận trong Phần Một, tăng trưởng toàn cầu có khả năng vào khoảng 1,5% một năm từ năm 2050 đến năm 2100, gần bằng tốc độ của thế kỷ 19. Khoảng cách giữa r và g sau đó sẽ trở lại mức tương đương với khoảng cách tồn tại trong Cách mạng Công nghiệp.

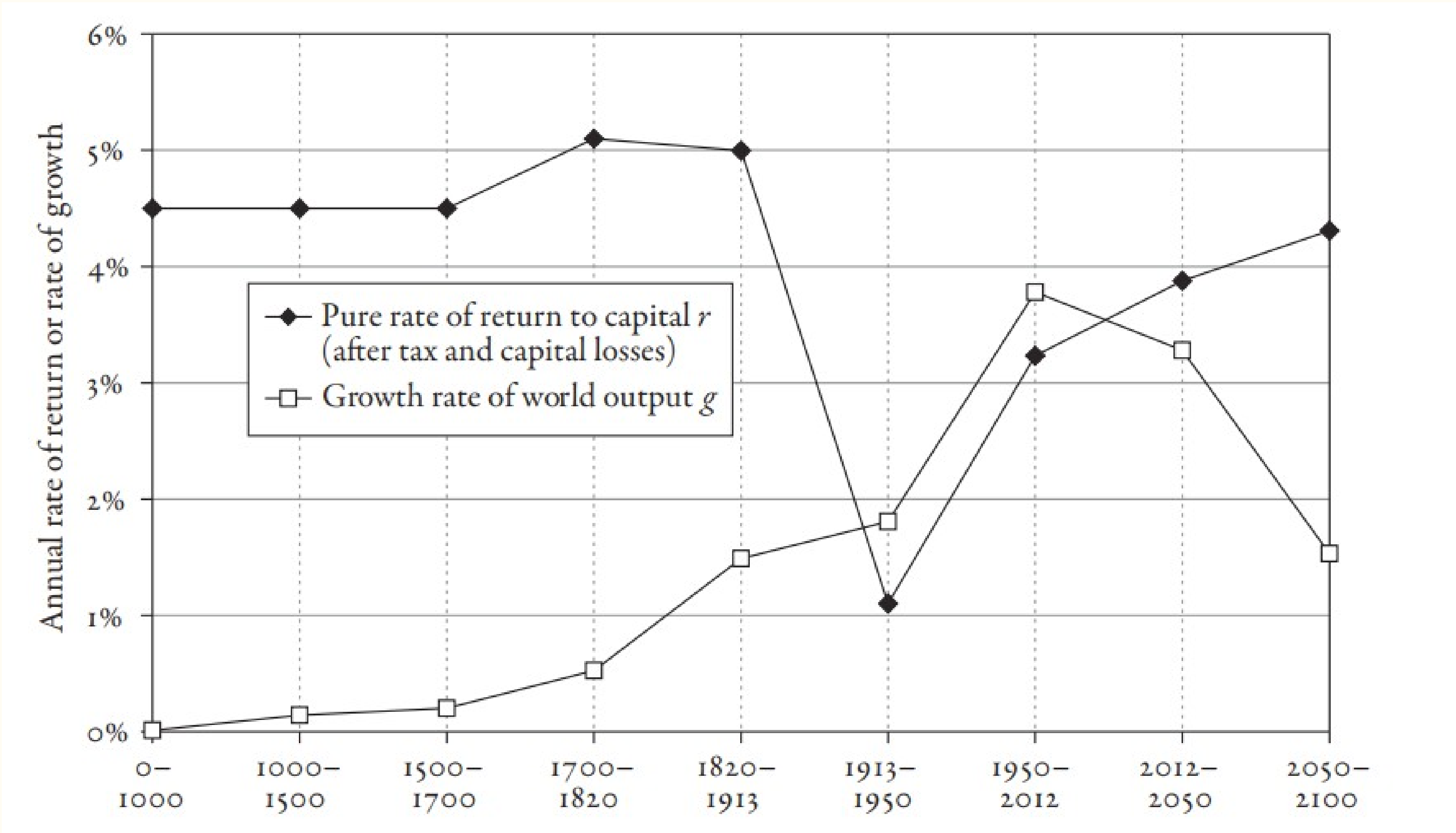
Trong bối cảnh như vậy, có thể dễ dàng nhận thấy thuế đánh vào vốn - và các loại cú sốc khác nhau - có thể đóng vai trò trung tâm. Trước Thế chiến I, thuế đánh vào vốn rất thấp (hầu hết các quốc gia không đánh thuế thu nhập cá nhân hay lợi nhuận doanh nghiệp, và thuế bất động sản nói chung không quá vài %). Do đó, để đơn giản hóa vấn đề, chúng tôi có thể giả định tỷ suất lợi nhuận trên vốn hầu như giống trước đây sau thuế. Sau Thế chiến I, thuế suất đánh vào thu nhập, lợi nhuận và tài sản hàng đầu nhanh chóng tăng lên mức cao. Tuy nhiên, kể từ những năm 1980, khi môi trường tư tưởng thay đổi đáng kể dưới ảnh hưởng của toàn cầu hóa tài chính và sự cạnh tranh ngày càng cao giữa các nước về vốn, các mức thuế tương tự đã giảm xuống và trong một số trường hợp gần như hoàn toàn biến mất.

Hình 10.10 cho thấy ước tính của tôi về tỷ suất sinh lợi bình quân vốn sau thuế và sau khi tính toán thiệt hại về vốn ước tính do tài sản bị phá hủy trong giai đoạn 1913–1950. Để lập luận, tôi cũng đã giả định cạnh tranh tài khóa sẽ dần dẫn đến sự biến mất hoàn toàn của thuế đánh vào vốn trong thế kỷ 21: thuế suất trung bình trên vốn được đặt ở mức 30% cho giai đoạn 1913–2012, 10% cho năm 2012 –2050 và 0% vào năm 2050–2100. Tất nhiên, mọi thứ phức tạp hơn trong thực tế: thuế rất khác nhau, tùy thuộc vào quốc gia và loại bất động sản. Đôi khi, chúng có tính lũy tiến (có nghĩa là thuế suất tăng theo mức thu nhập hoặc tài sản, ít nhất là trên lý thuyết), và rõ ràng là không thể đoán trước cạnh tranh tài khóa sẽ đi đến đâu.

Theo những giả định này, chúng tôi nhận thấy tỷ suất lợi nhuận trên vốn, ròng của thuế (và lỗ), đã giảm xuống còn 1–1,5% trong giai đoạn 1913–1950, thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Tình hình mới lạ này tiếp tục diễn ra trong giai đoạn 1950–2012 do tốc độ tăng trưởng đặc biệt cao. Cuối cùng, chúng tôi nhận thấy trong thế kỷ 20, lần đầu tiên trong lịch sử, tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Sự kết hợp của các hoàn cảnh (sự tàn phá trong thời chiến, chính sách thuế lũy tiến có thể thực hiện do những cú sốc năm 1914–1945 và sự tăng trưởng đặc biệt trong ba thập kỷ sau khi Thế chiến thứ hai kết thúc) do đó đã tạo ra một tình huống lịch sử chưa từng có, kéo dài gần một thế kỷ. Tuy nhiên, tất cả các dấu hiệu cho thấy nó sắp kết thúc. Nếu sự cạnh tranh mở rộng tiến tới kết luận hợp lý của nó - mà nó có thể xảy ra - thì khoảng cách giữa r và g sẽ trở lại vào một thời điểm nào đó trong thế kỷ 21 xuống mức gần bằng với thế kỷ 19 (xem Hình 10.10). Nếu thuế suất trung bình trên vốn duy trì ở mức khoảng 30%, không có nghĩa là chắc chắn, tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn rất có thể sẽ tăng lên mức cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng, ít nhất là nếu kịch bản trung tâm trở thành sự thật.

Hình 10.10

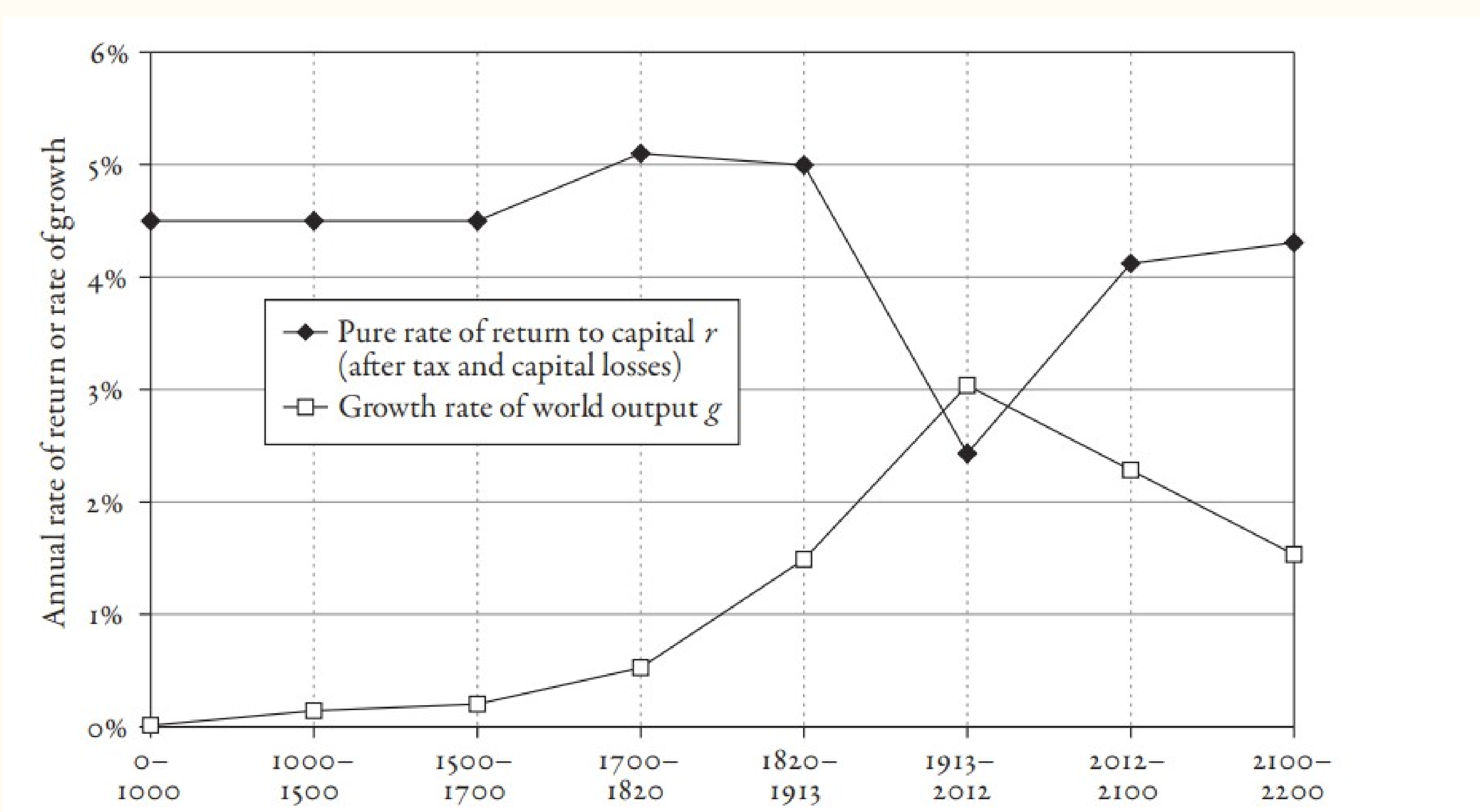
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với tỷ lệ tăng trưởng ở cấp độ thế giới, từ thời cổ đại cho đến năm 2100



Tỷ suất lợi nhuận trên vốn (sau thuế và lỗ vốn) đã giảm xuống dưới tốc độ tăng trưởng trong thế kỷ 20, và có thể một lần nữa vượt qua tỷ lệ này trong thế kỷ 21.

Hình 10.11

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với tỷ lệ tăng trưởng ở cấp độ thế giới, từ thời cổ đại cho đến năm 2200



Tỷ suất lợi nhuận trên vốn (sau thuế và lỗ vốn) đã giảm xuống dưới tốc độ tăng trưởng trong thế kỷ 20, và có thể một lần nữa vượt qua tỷ lệ này trong thế kỷ 21.

Để làm rõ hơn sự tiến hóa có thể xảy ra, tôi đã kết hợp trong Hình 10.11 hai giai đoạn con 1913–1950 và 1950–2012 thành một mức trung bình duy nhất cho thời kỳ 1913– 2012, kỷ nguyên chưa từng có trong đó tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn nhỏ hơn tốc độ tăng trưởng. Tôi cũng đã kết hợp hai giai đoạn con 2012–2050 và 2050–2100 thành một mức trung bình

duy nhất cho 2012–2100 và giả định tỷ lệ cho nửa sau của thế kỷ 21 sẽ tiếp tục sang thế kỷ 22 (tất nhiên là không gì đảm bảo). Trong mọi trường hợp, Hình 10.11 ít nhất cũng đưa ra đặc điểm chưa từng có - và có thể là duy nhất - của thế kỷ 20 liên quan đến mối quan hệ giữa r và g. Cũng cần lưu ý giả thuyết tăng trưởng toàn cầu sẽ tiếp tục với tốc độ 1,5% một năm trong thời gian rất dài được nhiều nhà quan sát coi là lạc quan quá mức. Hãy nhớ lại tăng trưởng trung bình của sản lượng bình quân đầu người toàn cầu là 0,8% một năm từ năm 1700 đến năm 2012, và tăng trưởng nhân khẩu học (cũng trung bình 0,8% một năm trong ba thế kỷ qua) dự kiến sẽ giảm mạnh từ nay đến cuối những năm hai mươi - thế kỷ 21 (theo hầu hết các dự báo). Tuy nhiên, lưu ý thiếu sót chính của Hình 10.11 là nó dựa trên giả định không có phản ứng chính trị đáng kể nào sẽ làm thay đổi tiến trình của chủ nghĩa tư bản và toàn cầu hóa tài chính trong suốt hai thế kỷ tới. Với lịch sử đầy biến động của thế kỷ trước, đây là một giả thuyết đáng nghi ngờ và đối với tôi không phải là giả thuyết chính đáng cho lắm, chính xác là vì hậu quả của sự bất bình đẳng của nó sẽ rất đáng kể và có lẽ sẽ không được dung thứ vô thời hạn.

Tóm lại: bất đẳng thức r > g rõ ràng đã đúng trong hầu hết lịch sử loài người, cho đến trước Chiến tranh thế giới thứ nhất, và nó có thể sẽ đúng một lần nữa trong thế kỷ 21. Tuy nhiên, sự thật nó phụ thuộc vào những cú sốc mà vốn phải chịu, cũng như những chính sách và thể chế công được đưa ra để điều chỉnh mối quan hệ giữa vốn và lao động.

Câu hỏi về ưu tiên thời gian

Tóm lại: bất bình đẳng r > g là một mệnh đề lịch sử ngẫu nhiên, đúng trong một số thời kỳ và bối cảnh chính trị chứ không đúng trong một số thời kỳ và bối cảnh chính trị khác. Từ một quan điểm logic chặt chẽ, hoàn toàn có thể hình dung một xã hội trong đó tốc độ tăng trưởng lớn hơn tốc độ thu hồi vốn - ngay cả khi không có sự can thiệp của nhà nước. Mọi thứ phụ thuộc một mặt vào công nghệ (vốn được sử dụng để làm gì?) Và mặt khác là thái độ đối với tiết kiệm và tài sản (tại sao mọi người lại chọn nắm giữ vốn?). Như đã lưu ý, hoàn toàn có thể hình dung một xã hội mà vốn không có giá trị sử dụng (ngoài việc đóng vai trò như một kho lưu trữ giá trị thuần túy, với lợi tức hoàn toàn bằng 0), nhưng trong đó mọi người sẽ chọn nắm giữ rất nhiều, chẳng hạn như dự đoán trước về một số thảm họa trong tương lai hoặc một trận đại chiến hay đơn giản là vì họ đặc biệt kiên nhẫn và có thái độ hào phóng đối với các thế hệ tương lai. Hơn nữa, nếu tốc độ tăng năng suất trong xã hội này diễn ra nhanh chóng, do không ngừng đổi mới hoặc do đất nước nhanh chóng bắt kịp với các nước tiên tiến hơn về công nghệ, thì tốc độ tăng trưởng rất có thể cao hơn tỷ suất lợi nhuận trên vốn.

Tuy nhiên, trên thực tế, dường như chưa từng có một xã hội nào mà tỷ suất lợi nhuận trên vốn giảm một cách tự nhiên và liên tục xuống dưới 2–3%, và lợi tức trung bình mà chúng ta thường thấy (tính trung bình cho tất cả các loại đầu tư) nói chung là gần 4–5% (trước thuế).

Đặc biệt, lợi tức trên đất nông nghiệp trong các xã hội truyền thống, như lợi tức từ bất động sản trong các xã hội ngày nay - đây là những hình thức đầu tư phổ biến nhất và ít rủi ro nhất trong mỗi trường hợp - nói chung là khoảng 4-5%, có xu hướng giảm nhẹ trong thời gian rất dài (đến 3–4% thay vì 4–5%).

Mô hình kinh tế thường được sử dụng để giải thích sự ổn định tương đối này của tỷ suất sinh lợi trên vốn vào khoảng 4–5% (cũng như thực tế là nó không bao giờ giảm xuống dưới 2-3%) dựa trên khái niệm "ưu tiên thời gian" có lợi cho hiện tại. Nói cách khác, các tác nhân kinh tế được đặc trưng bởi tỷ lệ ưu tiên thời gian (thường được ký hiệu là θ) đo lường mức độ thiếu kiên nhẫn của họ và cách họ tính đến tương lai. Ví dụ: nếu θ = 5%, tác nhân được đề cập sẵn sàng hy sinh 105 euro tiêu dùng vào ngày mai để tiêu thêm 100 euro vào ngày hôm nay. "Lý thuyết" này, giống như nhiều mô hình lý thuyết trong kinh tế học, có phần phiến diện (người ta luôn có thể giải thích bất kỳ hành vi nào được quan sát bằng cách giả định các tác nhân liên quan có sở thích— hoặc "chức năng tiện ích" trong biệt ngữ của nghề nghiệp — khiến họ hành động), và sức mạnh tiên đoán của nó là triệt để và không thể thay đổi. Giả sử một nền kinh tế tăng trưởng bằng không, không có gì ngạc nhiên khi phát hiện ra tỷ suất lợi nhuận trên vốn phải bằng mức ưu tiên thời gian θ. Theo lý thuyết này, lý do tại sao tỷ suất lợi nhuận trên vốn luôn ổn định về mặt lịch sử. ở mức 4–5% cuối cùng là do tâm lý: vì tỷ suất sinh lợi này phản ánh sự thiếu kiên nhẫn và thái độ của người bình thường đối với tương lai, nên nó không thể thay đổi nhiều so với mức này.

Ngoài tính phản cảm, lý thuyết còn gây ra một số khó khăn khác. Chắc chắn, trực giác ẩn sau mô hình (giống như nằm sau lý thuyết năng suất cận biên) không thể sai hoàn toàn. Tất cả những thứ khác đều bình đẳng, một xã hội kiên nhẫn hơn, hoặc một xã hội có thể lường trước được những cú sốc trong tương lai, tất nhiên sẽ tích lũy được lượng dự trữ lớn hơn và tích lũy được nhiều vốn hơn. Tương tự như vậy, nếu một xã hội tích lũy quá nhiều vốn đến mức tỷ suất lợi nhuận trên vốn thấp liên tục, chẳng hạn, 1% một năm (hoặc trong đó tất cả các dạng tài sản, bao gồm tài sản của tầng lớp trung lưu và thấp hơn, đều bị đánh thuế sao cho lợi tức ròng rất thấp), khi đó một tỷ lệ đáng kể các cá nhân sở hữu bất động sản sẽ tìm cách bán nhà và tài sản tài chính của họ, do đó giảm vốn dự trữ cho đến khi lợi tức tăng.

Vấn đề của lý thuyết là nó quá đơn giản: không thể gói gọn tất cả các hành vi tiết kiệm và tất cả các thái độ với tương lai trong một tham số tâm lý không thể thay đổi được. Nếu chúng ta lấy phiên bản cực đoan nhất của mô hình (được gọi là mô hình "chân trời vô hạn", bởi vì các tác nhân tính toán hậu quả của chiến lược tiết kiệm cho tất cả con cháu của họ cho đến cuối thời gian như thể họ đang nghĩ về chính họ, phù hợp với tỷ lệ ưu tiên thời gian), theo đó tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn không thể thay đổi dù chỉ nhỏ bằng 0.1%: bất kỳ nỗ lực nào nhằm thay đổi lợi tức ròng (ví dụ, bằng cách thay đổi chính sách thuế) sẽ gây ra phản ứng theo cách này hay cách khác (tiết kiệm hoặc tiêu hao) để buộc trở lại trạng thái

cân bằng duy nhất của nó. Dự đoán như vậy là khó thực tế: lịch sử cho thấy độ co giãn của tiết kiệm là dương nhưng không phải là vô hạn, đặc biệt khi tỷ suất sinh lợi thay đổi trong giới hạn vừa phải và hợp lý.

Một khó khăn khác đối với mô hình lý thuyết này (theo cách giải thích chặt chẽ nhất của nó) là nó ngụ ý tỷ suất lợi nhuận trên vốn, r, để duy trì nền kinh tế ở trạng thái cân bằng, tăng rất nhanh so với tốc độ tăng trưởng g, do đó khoảng cách giữa r và g phải lớn hơn trong một nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng so với một nền kinh tế không phát triển chút nào. Một lần nữa, dự đoán này không thực tế lắm, cũng không phù hợp với kinh nghiệm lịch sử (lợi tức vốn có thể tăng trong một nền kinh tế đang phát triển nhanh chóng nhưng có lẽ không đủ để tăng khoảng cách r-g đáng kể, theo kinh nghiệm lịch sử quan sát được), và nó cũng là hệ quả của giả thuyết đường chân trời vô tận. Tuy nhiên, lưu ý trực giác ở đây một lần nữa có giá trị và trong mọi trường hợp đều thú vị theo quan điểm logic chặt chẽ. Trong mô hình kinh tế tiêu chuẩn, dựa trên sự tồn tại của một thị trường vốn “hoàn hảo” (trong đó mỗi chủ sở hữu vốn nhận được lợi tức tương đương với năng suất cận biên cao nhất hiện có trong nền kinh tế và mọi người có thể vay bao nhiêu tùy thích với tốc độ đó), lý do tại sao tỷ suất sinh lợi trên vốn, r, có hệ thống và nhất thiết phải cao hơn tốc độ tăng trưởng g là như sau. Nếu r nhỏ hơn g, các tác nhân kinh tế, nhận thấy thu nhập trong tương lai của họ (và của con cháu họ) sẽ tăng nhanh hơn mức họ có thể vay, sẽ cảm thấy giàu có vô hạn và do đó sẽ muốn vay không giới hạn để tiêu dùng ngay lập tức (cho đến khi r tăng trên g). Ở dạng cực đoan, cơ chế này không hoàn toàn hợp lý, nhưng nó cho thấy r > g là đúng trong tiêu chuẩn của các mô hình kinh tế và thậm chí còn đúng hơn khi thị trường vốn trở nên hiệu quả hơn.

Tóm lại: hành vi tiết kiệm và thái độ hướng tới tương lai không thể gói gọn trong một tham số duy nhất. Những lựa chọn này cần được phân tích trong các mô hình phức tạp hơn, không chỉ liên quan đến việc ưu tiên thời gian mà còn liên quan đến tiết kiệm đề phòng, ảnh hưởng của vòng đời, tầm quan trọng gắn liền với sự giàu có và nhiều yếu tố khác. Những lựa chọn này phụ thuộc vào môi trường xã hội và thể chế (chẳng hạn như sự tồn tại của hệ thống lương hưu công), các chiến lược và áp lực của gia đình, và những hạn chế mà các nhóm xã hội áp đặt lên chính họ (ví dụ, trong một số xã hội quý tộc, những người thừa kế không được tự do bán tài sản gia đình), ngoài các yếu tố tâm lý và văn hóa cá nhân.

Theo cách nghĩ của tôi, bất bình đẳng r > g nên được phân tích như một thực tế lịch sử phụ thuộc vào nhiều cơ chế khác nhau chứ không phải là một điều tuyệt đối về mặt logic. Nó là kết quả của sự hợp nhất của các lực lượng, mỗi lực lượng phần lớn độc lập với những lực lượng khác. Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng g, có xu hướng thấp về mặt cơ cấu (nhìn chung không quá 1% một năm khi quá trình chuyển đổi nhân khẩu học hoàn tất và đất nước vươn ra biên giới công nghệ thế giới, nơi tốc độ đổi mới khá chậm). Đối với một khía cạnh khác, tỷ

suất lợi nhuận trên vốn r, phụ thuộc vào nhiều yếu tố công nghệ, tâm lý, xã hội và văn hóa, những yếu tố này dường như cùng nhau dẫn đến lợi nhuận khoảng 4-5% (trong mọi trường hợp đều lớn hơn 1%).

Phân phối có cân bằng không?

Bây giờ tôi chuyển sang hệ quả của r > g đối với động lực phân phối tài sản. Thực tế là tỷ suất lợi nhuận trên vốn lớn hơn tốc độ tăng trưởng một cách rõ ràng và liên tục là một động lực mạnh mẽ cho sự phân phối tài sản không công bằng. Ví dụ, nếu g = 1% và r = 5%, các cá nhân giàu có chỉ phải tái đầu tư 1/5 thu nhập vốn hàng năm của họ để đảm bảo vốn của họ sẽ tăng nhanh hơn thu nhập trung bình. Trong những điều kiện này, những lực lượng duy nhất có thể tránh được vòng xoáy bất bình đẳng vô thời hạn và ổn định sự bất bình đẳng về tài sản ở một mức độ tốt nhất là những lực lượng sau đây. Thứ nhất, nếu vận may của các cá nhân giàu có tăng nhanh hơn thu nhập trung bình, tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ tăng lên vô thời hạn, điều này về lâu dài sẽ dẫn đến giảm tỷ suất lợi nhuận trên vốn. Tuy nhiên, cơ chế này có thể mất nhiều thập kỷ để vận hành, đặc biệt là trong một nền kinh tế mở, trong đó các cá nhân khá giả có thể tích lũy tài sản nước ngoài, như trường hợp của Anh và Pháp trong thế kỷ 19 và cho đến trước Chiến tranh thế giới thứ nhất. Quá trình này luôn đi đến hồi kết (khi những người sở hữu tài sản nước ngoài nắm quyền sở hữu toàn bộ hành tinh), nhưng điều này rõ ràng có thể mất thời gian. Quá trình này chủ yếu là nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng chóng mặt tỷ trọng tài sản của nhóm đầu ở Anh và Pháp trong thời kỳ Belle Époque.

Hơn nữa, liên quan đến quỹ đạo của vận may cá nhân, mức chênh lệch có thể bị ảnh hưởng bởi các cú sốc khác nhau (chẳng hạn như không có người thừa kế hoặc sự hiện diện của quá nhiều người thừa kế, dẫn đến sự phân tán vốn của gia đình, hoặc chết sớm, hoặc kéo dài tuổi thọ) hoặc kinh tế (chẳng hạn như một khoản đầu tư tồi hoặc một cuộc nổi dậy của nông dân hoặc một cuộc khủng hoảng tài chính hoặc một mùa vụ tầm thường, v.v.). Những cú sốc kiểu này luôn ảnh hưởng đến vận may gia đình, do đó những thay đổi trong phân bổ tài sản xảy ra ngay cả trong những xã hội tĩnh lặng nhất. Ngoài ra, cần lưu ý tầm quan trọng của các lựa chọn nhân khẩu học (người giàu chọn sinh càng ít con thì sự giàu có càng trở nên tập trung) và luật thừa kế.

Nhiều xã hội quý tộc truyền thống dựa trên nguyên tắc: con trai trưởng được thừa hưởng tất cả (hoặc ở bất kỳ mức độ nào một phần lớn không tương xứng) tài sản của gia đình để tránh phân mảnh và duy trì hoặc tăng tài sản của gia đình. Đặc quyền của con trai cả liên quan đến tài sản chính của gia đình nói riêng và thường đặt ra những ràng buộc nặng nề đối với tài sản: người thừa kế không được phép giảm giá trị của nó và có nghĩa vụ sống bằng thu nhập từ vốn, sau đó được chuyển giao lần lượt cho người kế tiếp. người thừa kế trong hàng kế vị, thường là cháu đích tôn. Trong luật của Anh, đây là hệ thống "yêu cầu" (tương đương trong luật của Pháp là hệ thống thay thế héréditaire dưới thời Ancien Régime). Đó là

lý do cho sự bất hạnh của Elinor và Marianne trong Sense and Sensibility: gia sản Norland được chuyển trực tiếp từ cha cho anh trai cùng cha khác mẹ của họ, John Dashwood, người đã quyết định, sau khi cân nhắc với vợ, Fanny, không để lại gì cho họ. Số phận của hai chị em là hệ quả trực tiếp của cuộc trò chuyện nham hiểm này. Tài sản của Ngài Walter được chuyển trực tiếp cho cháu trai của ông.

Luật thừa kế có nguồn gốc từ Cách mạng Pháp và Bộ luật Dân sự sau đó dựa trên hai trụ cột chính: bãi bỏ các quyền thay thế héréditaires và primogeniture và thông qua nguyên tắc phân chia tài sản bình đẳng giữa các anh chị em (phân chia tài sản). Nguyên tắc này đã được áp dụng nghiêm ngặt và nhất quán kể từ năm 1804: ở Pháp, phần tài sản phân chia (nghĩa là phần di sản mà cha mẹ có thể tự do định đoạt theo ý muốn) chỉ bằng 1/4 tổng số tài sản của cha mẹ dành cho các con từ 20 tuổi trở lên và quyền miễn trừ chỉ được cấp trong những trường hợp cực kỳ nghiêm trọng (ví dụ, nếu bọn trẻ giết mẹ kế của chúng). Điều quan trọng là phải hiểu luật mới không chỉ dựa trên nguyên tắc bình đẳng (trẻ nhỏ hơn được coi trọng như con cả và được bảo vệ khỏi những ý tưởng bất chợt của cha mẹ) mà còn dựa trên nguyên tắc tự do và hiệu quả kinh tế. Đặc biệt, việc bãi bỏ các điều kiện mà Adam Smith không thích và Voltaire, Rousseau, và Montesquieu ghét bỏ, dựa trên một ý tưởng đơn giản: việc bãi bỏ này cho phép hàng hóa lưu thông tự do và khả năng phân bổ lại tài sản cho mục đích sử dụng tốt nhất có thể theo phán quyết của thế hệ đang sống, bất chấp những gì tổ tiên đã chết có thể nghĩ. Điều thú vị là sau những cuộc tranh luận gay gắt, những năm sau Cách mạng, người Mỹ đã đi đến cùng một kết luận: đòi hỏi bị cấm, ngay cả ở miền Nam. Như Thomas Jefferson đã nói, "Trái đất thuộc về những người sống". Và việc phân chia di sản giữa các anh chị em đã trở thành một mặc định pháp lý, đó là quy tắc được áp dụng trong trường hợp không có ý chí rõ ràng (mặc dù quyền tự do lập di chúc theo ý muốn của một người vẫn phổ biến ở cả Hoa Kỳ và Anh, trên thực tế hầu hết các bất động sản được chia đều cho các anh chị em). Đây là sự khác biệt quan trọng giữa Pháp và Mỹ, nơi luật phân chia được áp dụng từ thế kỷ 19, và mặt khác là Anh, nơi primo geniture vẫn là mặc định vào năm 1925 đối với một phần tài sản của cha mẹ, cụ thể là đất đai (vốn nông nghiệp). Ở Đức, mãi đến Cộng hòa Weimar, quy định tương đương của người Đức mới bị bãi bỏ vào năm 1919.

Trong cuộc Cách mạng Pháp, đạo luật tự do, chống độc tài, bình đẳng này (thách thức quyền lực của cha mẹ trong khi khẳng định quyền của người chủ gia đình mới, trong một số trường hợp gây bất lợi cho vợ / chồng của anh ta) đã được chào đón với sự lạc quan đáng kể, ít nhất là ở nam giới. Những người ủng hộ đạo luật mang tính cách mạng này tin chắc họ đã tìm ra chìa khóa cho sự bình đẳng trong tương lai. Hơn nữa, vì Bộ luật Dân sự trao cho mọi người quyền bình đẳng với thị trường và tài sản, và các phường hội đã bị bãi bỏ, kết quả cuối cùng dường như rõ ràng: một hệ thống như vậy chắc chắn sẽ xóa bỏ những bất bình đẳng trong quá khứ. Hầu tước de Condorcet đã thể hiện một cách mạnh mẽ quan điểm lạc quan

này trong cuốn Esquisse d'un tableau historyque des progrès de l'esosystem humain [Phác thảo bức tranh lịch sử về sự tiến bộ của hệ sinh thái loài người] (1794): "Dễ dàng chứng minh vận may có xu hướng tự nhiên hướng tới sự bình đẳng, và sự chênh lệch giàu nghèo quá mức cũng không thể tồn tại hoặc phải chấm dứt ngay lập tức, nếu luật dân sự không thiết lập những cách giả tạo để duy trì và tích lũy vận may đó, và nếu quyền tự do thương mại và công nghiệp loại bỏ lợi thế mà bất kỳ luật cấm hoặc đặc quyền tài chính nào mang lại cho tài sản có được."

Bộ luật Dân sự và Ảo tưởng về Cách mạng Pháp

Vậy thì làm thế nào chúng ta giải thích được thực tế là mức độ tập trung tài sản gia tăng đều đặn ở Pháp trong suốt thế kỷ 19 và cuối cùng đạt đến đỉnh điểm thời Belle Époque ở một mức độ thậm chí còn khắc nghiệt hơn so với khi Bộ luật Dân sự được ban hành và hiếm hơn ở chế độ quân chủ và nước Anh quý tộc? Rõ ràng, bình đẳng về quyền và cơ hội là không đủ để đảm bảo sự phân phối tài sản một cách bình đẳng.

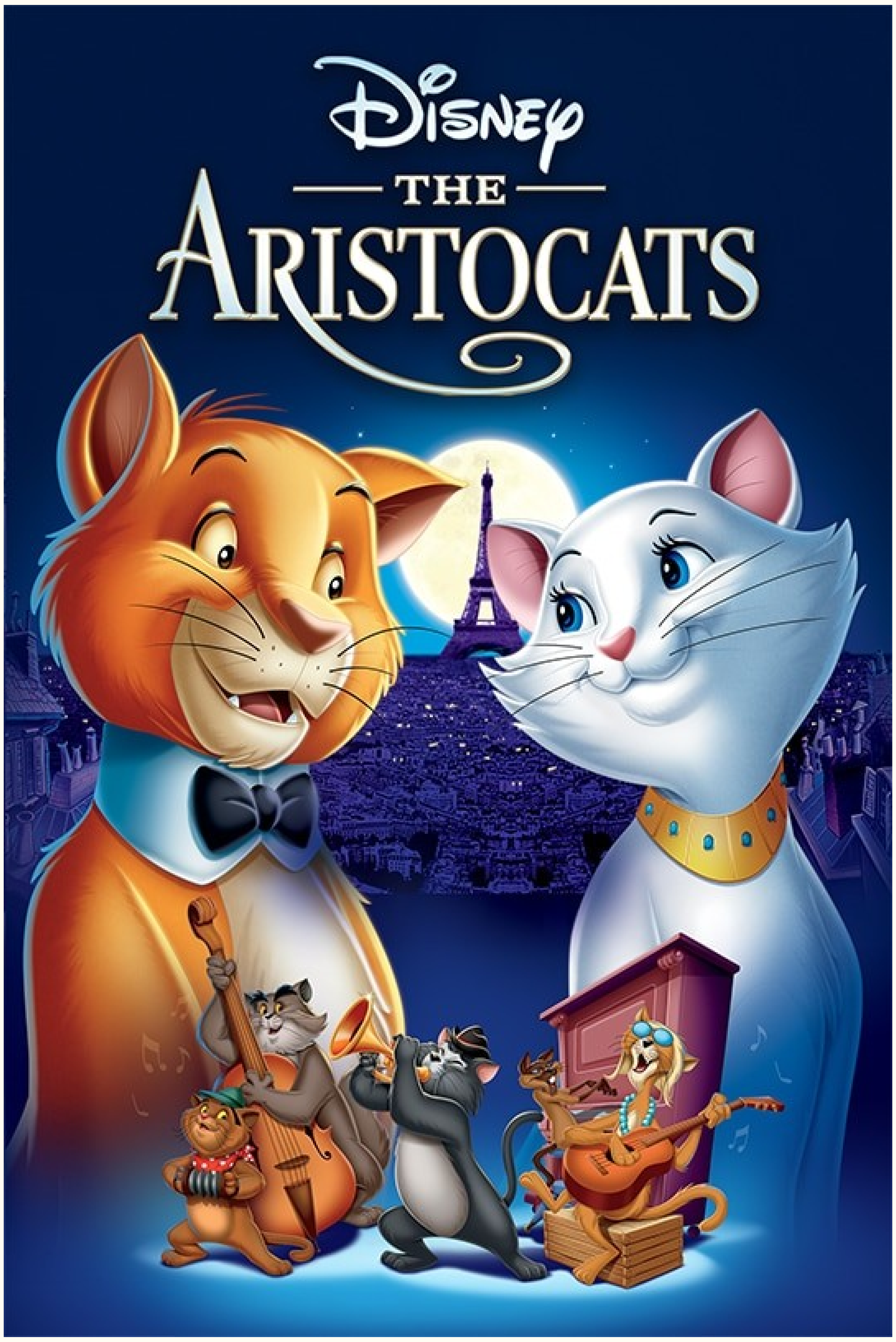
Thật vậy, một khi tỷ suất lợi nhuận trên vốn vượt quá tốc độ tăng trưởng một cách đáng kể và lâu dài, động lực tích lũy và truyền tải tài sản sẽ tự động dẫn đến sự phân phối rất tập trung và sự chia sẻ theo chủ nghĩa bình đẳng giữa các anh chị em không tạo ra nhiều khác biệt. Như tôi đã đề cập trước đây, luôn có những cú sốc về kinh tế và nhân khẩu học ảnh hưởng đến quỹ đạo của vận may cá nhân và gia đình. Với sự hỗ trợ của một mô hình toán học khá đơn giản, người ta có thể chỉ ra đối với một cấu trúc nhất định của các cú sốc kiểu này, phân phối tài sản có xu hướng cân bằng trong dài hạn và mức cân bằng của bất bình đẳng là một hàm gia tăng của khoảng cách r - g giữa tỷ suất lợi nhuận trên vốn và tốc độ tăng trưởng. Về mặt trực quan, chênh lệch r - g là tỷ lệ thu nhập vốn phân biệt với thu nhập bình quân nếu không có khoản nào trong số đó được tiêu dùng và mọi thứ được tái đầu tư vào vốn cổ phần. Hiệu số r - g càng lớn thì lực phân kỳ càng mạnh. Nếu các cú sốc về nhân khẩu học và kinh tế có dạng cấp số nhân (tức là vốn ban đầu càng lớn thì tác động của đầu tư tốt hay xấu càng lớn), thì phân phối cân bằng trong dài hạn là phân phối Pareto (một dạng toán học dựa trên quy luật lũy thừa, tương ứng khá tốt với các phân bố được quan sát trong thực tế). Người ta cũng có thể dễ dàng chỉ ra hệ số phân phối Pareto (đo lường mức độ bất bình đẳng) là một hàm tăng dần của sự khác biệt r - g.

Cụ thể, điều này có nghĩa là nếu khoảng cách giữa lợi tức vốn và tốc độ tăng trưởng cao như quan sát ở Pháp vào thế kỷ 19, khi tỷ suất sinh lợi trung bình là 5% một năm và tăng trưởng là 1%, mô hình dự đoán động lực tích lũy tài sản sẽ tự động làm tăng mức độ tập trung tài sản cực kỳ cao, với khoảng 90% vốn thuộc sở hữu của những người giàu và hơn 50% bởi nhóm giàu nhất.

Nói cách khác, bất bình đẳng cơ bản r > g có thể giải thích mức độ bất bình đẳng vốn rất cao được quan sát thấy trong thế kỷ 19, và do đó, theo một nghĩa nào đó, sự thất bại của Cách mạng Pháp. Mặc dù các hội đồng cách mạng đã thiết lập một loại thuế phổ thông (và làm như vậy đã cung cấp cho chúng ta một công cụ vô song để đo lường sự phân phối tài sản), thuế suất quá thấp (chỉ 1–2% đối với các bất động sản được thừa kế trực tiếp, bất kể lớn đến mức nào, xuyên suốt thế kỷ 19) nó không có tác động đo lường đối với sự khác biệt giữa tỷ suất lợi nhuận trên vốn và tốc độ tăng trưởng. Trong những điều kiện này, không có gì ngạc nhiên khi tình trạng bất bình đẳng về giàu có diễn ra lớn ở Pháp thế kỷ 19 và ngay cả trong thời kỳ Belle Époque theo chế độ cộng hòa cũng như ở Anh theo chế độ quân chủ.

Sự phân chia bất động sản giữa anh chị em có một số ảnh hưởng, nhưng ít hơn khoảng cách r - g. Nói một cách cụ thể, vốn gia tăng (hay chính xác hơn là quyền sở hữu tư nhân trên đất nông nghiệp, vốn chiếm tỷ trọng ngày càng giảm trong vốn quốc gia của Anh trong suốt thế kỷ 19), đã làm tăng tác động của các cú sốc về nhân khẩu học và kinh tế (tạo ra sự bất bình đẳng bổ sung tùy thuộc vào cấp bậc của một người trong bậc anh em) và do đó làm tăng hệ số Pareto và làm phát sinh sự phân bổ tài sản tập trung hơn. Điều này có thể giúp giải thích lý do tại sao tỷ lệ tổng tài sản của nhóm đầu ở Anh lại lớn hơn ở Pháp vào những năm 1900–1910 (hơn 90% một chút, so với ít hơn một chút ở Pháp), và đặc biệt là tại sao tỷ trọng của nhóm đầu lại lớn hơn đáng kể ở phía Anh (70% so với 60%), vì điều này dường như dựa trên việc bảo tồn một số lượng nhỏ các điền trang rất lớn trên đất liền. Nhưng tác động này được bù đắp một phần bởi tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học thấp của Pháp (tỷ lệ bất bình đẳng tích lũy về sự giàu có lớn hơn khi dân số trì trệ, một lần nữa do sự khác biệt giữa r và g), và cuối cùng nó chỉ có một tác động vừa phải về phân phối tổng thể, khá gần nhau ở hai quốc gia.

Ở Paris, nơi Bộ luật Dân sự Napoléon có hiệu lực vào năm 1804 và nơi mà sự bất bình đẳng không thể được đặt ra trước cửa các quý tộc Anh và nữ hoàng Anh, giới thượng lưu sở hữu hơn 70% tổng tài sản vào năm 1913, thậm chí còn nhiều hơn cả ở Anh. Thực tế ấn tượng đến nỗi nó thậm chí còn được thể hiện trong một bộ phim hoạt hình, The Aristocats (Quý tộc), lấy bối cảnh ở Paris vào năm 1910.



Về mặt logic r > g, thực tế là tốc độ tăng trưởng chỉ tăng từ 0,2% trước năm 1800 lên 0,5% trong thế kỷ 18 và sau đó lên 1% vào thế kỷ 19 dường như không tạo ra nhiều sự khác biệt: nó vẫn còn nhỏ so với tỷ suất lợi nhuận trên vốn khoảng 5%, đặc biệt là kể từ khi cuộc Cách mạng Công nghiệp dường như đã tăng nhẹ tỷ suất sinh lợi đó. Theo mô hình lý thuyết, nếu tỷ suất lợi nhuận trên vốn là khoảng 5% một năm, thì mức độ cân bằng vốn sẽ không giảm đáng kể trừ khi tốc độ tăng trưởng vượt quá 1,5–2% hoặc thuế đánh vào vốn làm giảm tỷ suất lợi nhuận ròng xuống dưới 3–3,5%, hoặc cả hai.

Cuối cùng, lưu ý nếu sự khác biệt r - g vượt qua một ngưỡng nhất định, thì không có phân phối cân bằng: bất bình đẳng về tài sản sẽ tăng lên mà không có giới hạn, và khoảng cách giữa đỉnh của phân phối và trung bình sẽ tăng lên vô hạn. Mức độ chính xác của ngưỡng này tất nhiên phụ thuộc vào hành vi tiết kiệm: phân kỳ có nhiều khả năng xảy ra nếu những người rất giàu không có gì để tiêu tiền và không có lựa chọn nào khác ngoài việc tiết kiệm và bổ sung vào nguồn vốn của họ. Các nhà quý tộc chú ý đến vấn đề: Adélaïde de Bonnefamille rõ ràng là được hưởng một mức thu nhập cao ngất ngưởng, mà cô ấy đã tham gia vào các lớp học piano và vẽ tranh cho Duchesse, Marie, Toulouse và Berlioz, những

người mà tất cả đều chán ngán. Loại hành vi này giải thích khá rõ sự tập trung ngày càng tăng của tài sản ở Pháp, và đặc biệt là Paris, trong thời Belle Époque: vận may lớn nhất ngày càng thuộc về những người cao tuổi, những người đã tiết kiệm được một phần lớn thu nhập từ vốn, do đó vốn của họ tăng nhanh hơn đáng kể so với nền kinh tế. Như đã lưu ý, một vòng xoáy bất bình đẳng như vậy không thể tiếp tục vô thời hạn: cuối cùng, sẽ không có nơi nào để đầu tư số tiền tiết kiệm được, và tỷ lệ hoàn vốn toàn cầu sẽ giảm, cho đến khi xuất hiện sự phân phối cân bằng. Nhưng điều đó có thể mất một thời gian rất dài và vì tỷ lệ tài sản của người dân Paris năm 1913 đã vượt quá 70%, nên việc đặt câu hỏi mức cân bằng sẽ cao đến mức nào nếu không xảy ra những cú sốc như Chiến tranh thế giới thứ nhất.

Pareto và ảo tưởng về bất bình đẳng ổn định

Cần dừng lại một chút để thảo luận một số vấn đề về phương pháp luận và lịch sử liên quan đến phép đo thống kê của sự bất bình đẳng. Trong Chương 7, tôi đã thảo luận về nhà thống kê người Ý Corrado Gini và hệ số nổi tiếng của ông. Mặc dù hệ số Gini được thiết kế để tổng hợp bất bình đẳng trong một con số duy nhất, nhưng nó thực sự đưa ra một bức tranh đơn giản, quá lạc quan và khó giải thích về những gì đang thực sự diễn ra. Một trường hợp thú vị hơn là người đồng hương của Gini, Vilfredo Pareto, người có các tác phẩm lớn, bao gồm thảo luận về "luật Pareto" nổi tiếng, được xuất bản từ năm 1890 đến năm 1910. Trong những năm giữa cuộc chiến, phe Phát xít Ý đã nhận Pareto làm một trong những người của họ và thúc đẩy lý thuyết của ông với giới tinh hoa. Mặc dù họ chắc chắn đang tìm cách tận dụng uy tín của ông, nhưng sự thật là Pareto, ngay trước khi ông qua đời vào năm 1923, đã ca ngợi việc Mussolini lên nắm quyền. Tất nhiên những người theo chủ nghĩa Phát xít sẽ bị thu hút bởi lý thuyết của Pareto về sự bất bình đẳng ổn định và việc cố gắng thay đổi nó là vô nghĩa.

Điều đáng chú ý hơn khi người ta đọc tác phẩm của Pareto với lợi ích của nhận thức muộn màng là ông rõ ràng không có bằng chứng hỗ trợ lý thuyết về sự ổn định của mình. Pareto đã viết vào năm 1900 hoặc gần đây. Ông sử dụng các bảng thuế có sẵn từ năm 1880–1890, dựa trên dữ liệu từ Phổ và Sachsen cũng như một số thành phố của Thụy Sĩ và Ý. Thông tin ít ỏi và chỉ trong một thập kỷ. Hơn nữa, nó cho thấy một xu hướng nhỏ đối với bất bình đẳng cao hơn, điều mà Pareto cố tình tìm cách che giấu. Trong mọi trường hợp, rõ ràng là dữ liệu đó không cung cấp cơ sở cho bất kỳ kết luận nào về hành vi dài hạn của bất bình đẳng trên toàn thế giới.

Vào đầu thế kỉ 19, lâu quá rồi chẳng ai nhớ rõ là năm nào, thế nhưng một người đàn ông với cái tên Vilfredo Pareto đã sáng tạo nên một nguyên tắc mà người đời sau nhớ mãi. Tất cả bắt nguồn từ lúc Pareto làm vườn và ông phát hiện nên một điều thú vị.

Pareto nhận ra có một số lượng nhỏ cây đậu trong vườn tạo ra sản lượng chủ yếu, thành quả chung của cả vườn tới từ một số lượng rất nhỏ.

Là một nhà toán học, đam mê kinh tế và thích trồng cây, Pareto nhanh chóng có sự liên tưởng tới những cây đậu trong vườn và có ngay cho mình một công thức.

Ở thời điểm trồng cây đậu, Pareto cũng tình cờ nghiên cứu sự giàu có của nhiều quốc gia khác nhau. Sống tại Ý nên ông cũng bắt đầu nghiên cứu về người giàu tại Ý. Bất ngờ thay, ông phát hiện ra 80% diện tích đất tại Ý được sở hữu bởi 20% dân số. Giống hệt với số đậu ở trong vườn của ông. Lượng lớn tài nguyên được kiểm soát bởi số lượng nhỏ con người.

Pareto cũng bắt đầu nghiên cứu những quốc gia lân cận, khi có con số cụ thể, ông dần vẽ nên cho mình một bức tranh toàn cảnh. Ví dụ điển hình như ở Anh, 30% dân số lại tạo nên tới 70% thu nhập chính cho cả nước.

Càng nghiên cứu nhiều, Pareto càng nhận ra sự tương đồng trong những con số. Có thể tỷ lệ khác nhau nhưng xu hướng số người nhỏ sở hữu tài sản lớn không hề thay đổi. Và từ đó Pareto đã công bố nguyên tắc 80/20, tất nhiên nó chỉ là số trung bình, ở một vài quốc gia con số này có thể là 70/30 hoặc tương tự...

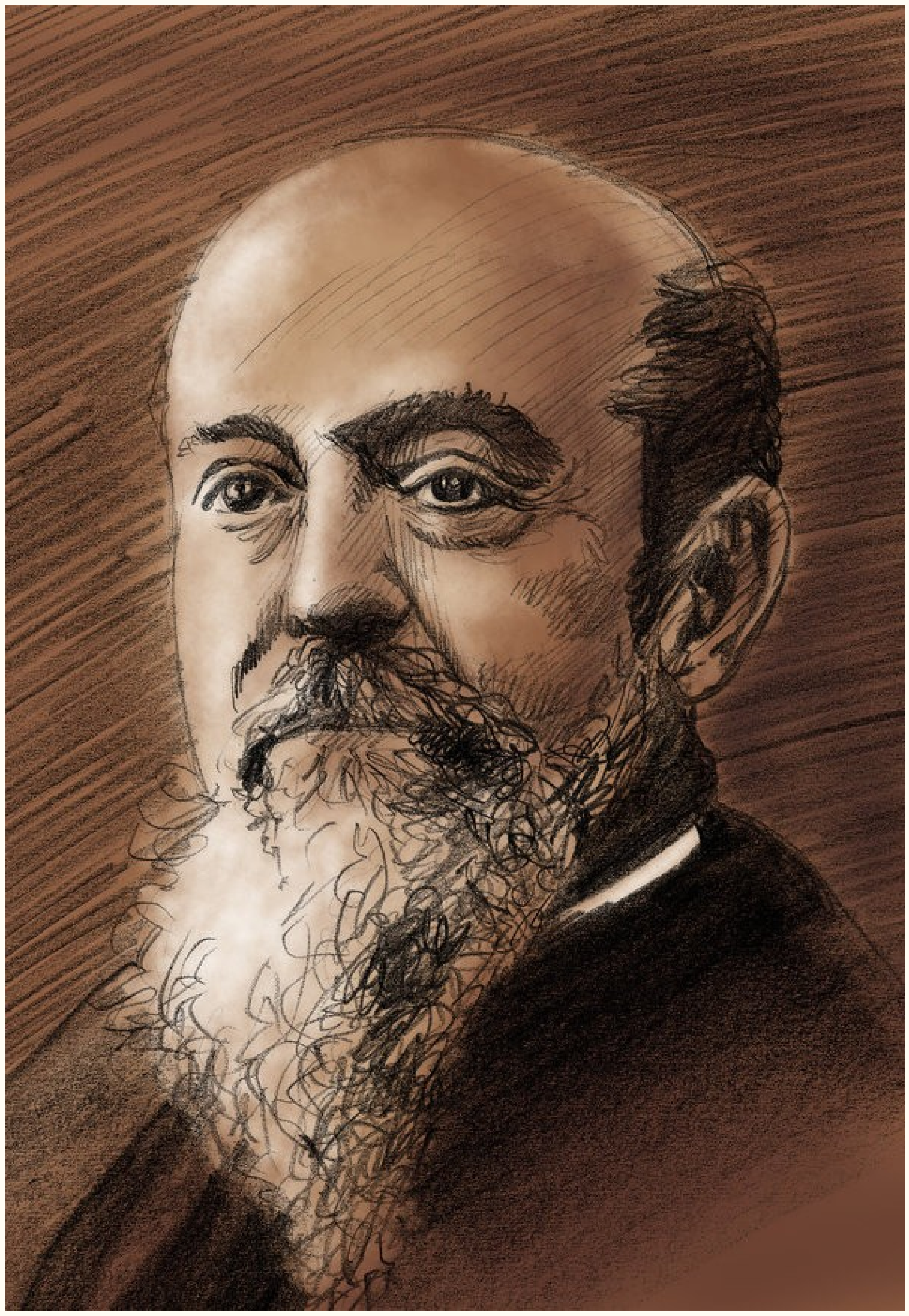
Quy tắc 1%

Lợi thế nhỏ thời điểm ban đầu có thể tích luỹ để trở thành khác biệt lớn theo thời gian. Đây là một trong những lý do vì sao thói quen tốt lại quan trọng. Những con người, tổ chức làm được nhiều việc đúng, đều đặn sẽ có cơ hội thành công cao hơn và chiếm hữu được nhiều thứ hơn theo thời gian.

Bạn chỉ cần có một chút gì đó hơn đối thủ, giỏi hơn một chút so với đồng nghiệp, nhưng nếu giữ được phong độ cùng sự “giỏi” này đều đặn, ngày qua ngày bạn có thể xoay vòng sự thành công của mình và cứ dần bỏ xa đối thủ hơn một chút. Và theo như hiệu ứng người thắng có tất cả, bạn sẽ hài lòng với nỗ lực của mình.

Chúng ta có thể gọi đây là quy tắc 1%, chỉ với 1% vượt trội bạn sẽ là người có tất cả, không cần phải vỗ ngực “tôi giỏi gấp đôi ông sếp!” để thành công, chỉ cần 1%, một thứ gì đó rất nhỏ thôi.

Tất nhiên, để có được sự vượt trội, chiếm lĩnh thị trường hay làm chúa tể rừng xanh, bạn cần giữ vững phong độ và có đủ thời gian để phát triển chính mình, thế nhưng chỉ với khác biệt nhỏ, lợi thế nhỏ là quá đủ để gặt hái thành quả lớn.



Vilfredo Pareto

Nhận định của Pareto rõ ràng bị ảnh hưởng bởi định kiến chính trị của ông: trên hết ông cảnh giác với những người theo chủ nghĩa xã hội và những gì ông coi là ảo tưởng phân phối lại của họ. Về mặt này, ông hầu như không khác với bất kỳ đồng nghiệp đương thời nào, chẳng hạn như nhà kinh tế học người Pháp Pierre Leroy-Beaulieu, người mà ông ngưỡng mộ. Trường hợp của Pareto rất thú vị bởi vì nó minh họa ảo tưởng mạnh mẽ về sự ổn định vĩnh cửu, mà việc sử dụng toán học trong khoa học xã hội đôi khi dẫn đến một sự phi lý tính. Khi tìm cách tìm hiểu số lượng người nộp thuế giảm nhanh như thế nào khi một người leo lên cao hơn trong hệ thống phân cấp thu nhập, Pareto phát hiện ra tốc độ giảm có thể được tính gần đúng bằng một định luật toán học mà sau đó được gọi là "định luật Pareto" hoặc, cách khác, như một ví dụ của một loại hàm tổng quát được gọi là "luật quyền lực". Thật vậy, hàm này ngày nay vẫn được sử dụng để nghiên cứu sự phân phối tài sản và thu nhập. Tuy nhiên, lưu ý luật lũy thừa chỉ áp dụng cho phần trên của các phân phối này và mối quan hệ chỉ gần đúng và có giá trị cục bộ. Tuy nhiên, nó có thể được sử dụng để lập mô hình các quá trình do các cú sốc nhân đôi, giống như các quá trình được mô tả trước đó.

Ngoài ra, hãy lưu ý chúng ta không nói đến một hàm hoặc một đường cong đơn lẻ mà là một họ các hàm: mọi thứ phụ thuộc vào các hệ số và tham số xác định từng đường cong riêng lẻ.

Dữ liệu được thu thập trong WTID cũng như dữ liệu về sự giàu có được trình bày ở đây cho thấy các hệ số Pareto đã thay đổi rất nhiều theo thời gian. Khi chúng ta nói phân phối tài sản là phân phối Pareto, chúng ta đã không thực sự nói gì cả. Nó có thể là một phân phối trong đó nhóm cao hơn chỉ nhận được hơn 20% tổng thu nhập (như ở Scandinavia trong 1970–1980) hoặc một nhóm trong số đó trên nhận được 50% (như ở Hoa Kỳ trong 2000–2010) hoặc tầng lớp thượng lưu sở hữu hơn 90% tổng tài sản (như ở Pháp và Anh giai đoạn 1900–1910). Trong mỗi trường hợp, chúng ta đang xử lý phân phối Pareto, nhưng các hệ số khá khác nhau. Các thực tế xã hội, kinh tế và chính trị tương ứng là hai cực rõ ràng.

Ngay cả ngày nay, một số người vẫn tưởng tượng, như Pareto đã làm, sự phân bổ tài sản là ổn định như đá, như thể nó là một quy luật tự nhiên nào đó. Trong thực tế, không có gì có thể được thêm từ sự thật. Khi chúng ta nghiên cứu sự bất bình đẳng theo quan điểm lịch sử, điều quan trọng cần giải thích không phải là sự ổn định của phân bố mà là những thay đổi đáng kể xảy ra theo thời gian. Trong trường hợp phân bổ tài sản, tôi đã xác định được một cách để giải thích sự khác biệt rất lớn trong lịch sử xảy ra (cho dù được mô tả dưới dạng hệ số Pareto hay dưới dạng cổ phiếu của nhóm đầu) về sự khác biệt r - g giữa tỷ suất lợi nhuận trên vốn và tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

Tại sao bất bình đẳng về sự giàu có vẫn chưa trở lại mức quá khứ

Bây giờ tôi đi đến câu hỏi cốt yếu: Tại sao sự bất bình đẳng về sự giàu có vẫn chưa trở lại mức đã đạt được trong thời Belle Époque, và chúng ta có thể chắc chắn tình trạng này là vĩnh viễn và không thể đảo ngược được không?

Hãy để tôi nói ngay từ đầu tôi không có câu trả lời dứt khoát và hoàn toàn thỏa đáng cho câu hỏi này. Một số yếu tố đã đóng vai trò quan trọng trong quá khứ và sẽ tiếp tục như vậy trong tương lai, và đơn giản là không thể đạt được sự chắc chắn về mặt toán học với điểm này.

Việc giảm bất bình đẳng giàu nghèo rất đáng kể sau cú sốc 1914–1945 là phần dễ giải thích nhất. Tư bản phải chịu một loạt cú sốc cực kỳ dữ dội do hậu quả của các cuộc chiến tranh và các chính sách mà họ đưa ra, và tỷ lệ vốn / thu nhập sụp đổ. Tất nhiên, người ta có thể nghĩ việc giảm tài sản sẽ ảnh hưởng một cách tương xứng đến tất cả các vận may, bất kể thứ hạng của họ trong hệ thống cấp bậc, khiến cho việc phân bổ tài sản không thay đổi. Nhưng để tin vào điều này, người ta phải quên sự thật sự giàu có có nguồn gốc khác nhau và đáp ứng các chức năng khác nhau. Ở phía trên cùng của hệ thống cấp bậc, hầu hết tài sản đã được tích lũy từ lâu, và mất nhiều thời gian để tạo lại một khối tài sản lớn như vậy hơn là tích lũy một khối tài sản khiêm tốn.

Hơn nữa, vận may lớn nhất phục vụ cho việc tài trợ cho một lối sống nhất định. Hồ sơ chứng thực di chúc chi tiết thu thập được từ các kho lưu trữ cho thấy rõ ràng nhiều người cho thuê nhà trong những năm giữa cuộc chiến đã không giảm chi phí đủ nhanh để bù đắp cho những cú sốc đối với vận may và thu nhập của họ trong thời kỳ chiến tranh và trong thập kỷ sau đó, để rồi cuối cùng họ phải ăn vào vốn của họ để tài trợ cho các chi tiêu hiện tại. Do đó, họ để lại cho thế hệ sau những vận may nhỏ hơn đáng kể so với những gì họ được thừa hưởng, và trạng thái cân bằng xã hội trước đó không thể duy trì được nữa. Dữ liệu của Paris đặc biệt hùng hồn về điểm này. Ví dụ, 1% người Paris giàu có nhất thời Belle Époque có thu nhập vốn cao gấp khoảng 80–100 lần mức lương trung bình vào thời điểm đó, giúp họ sống rất tốt và vẫn tái đầu tư một phần nhỏ thu nhập và do đó tăng tài sản thừa kế của họ. Từ năm 1872 đến năm 1912, hệ thống dường như đã hoàn toàn cân bằng: những cá nhân giàu có nhất để lại cho thế hệ tiếp theo đủ để tài trợ cho một lối sống đòi hỏi 80–100 lần mức lương trung bình hoặc thậm chí hơn một chút, do đó sự giàu có thậm chí còn trở nên tập trung hơn. Sự cân bằng rõ ràng đã bị phá vỡ trong những năm giữa các cuộc chiến tranh: 1% người Paris giàu có nhất tiếp tục sống ít nhiều như họ vẫn làm nhưng để lại cho thế hệ sau chỉ đủ để mang lại thu nhập vốn bằng 30–40 lần mức lương trung bình; vào cuối những năm 1930, con số này đã giảm xuống chỉ còn 20 lần mức lương trung bình. Đối với những người cho thuê nhà, đây là khởi đầu của sự kết thúc. Đây có lẽ là lý do quan trọng nhất dẫn đến sự suy giảm tài sản mà chúng ta thấy ở các nước châu Âu (và ở mức độ ít hơn ở Hoa Kỳ) sau những cú sốc năm 1914–1945.

Ngoài ra, thành phần của những gia sản lớn nhất khiến họ (trung bình) phải chịu nhiều tổn thất hơn do hai cuộc chiến tranh thế giới. Đặc biệt, hồ sơ chứng thực di chúc cho thấy tài sản nước ngoài chiếm tới 1/4 tài sản trước Thế chiến I, gần một nửa trong số đó bao gồm nợ có chủ quyền của các chính phủ nước ngoài (đặc biệt là Nga, đã trên bờ vực của vỡ nợ). Thật không may, chúng tôi không có dữ liệu so sánh cho Anh, nhưng chắc chắn tài sản nước ngoài ít nhất cũng đóng một vai trò quan trọng trong khối tài sản lớn nhất của Anh. Ở cả Pháp và Anh, tài sản nước ngoài hầu như biến mất sau hai cuộc chiến tranh thế giới.

Tuy nhiên, tầm quan trọng của yếu tố này không nên được phóng đại, vì những cá nhân giàu có nhất thường ở vị trí thuận lợi để phân bổ lại danh mục đầu tư của họ vào thời điểm có lợi nhất. Thật đáng ngạc nhiên khi phát hiện ra nhiều cá nhân, chứ không chỉ những người giàu nhất, sở hữu một lượng đáng kể tài sản nước ngoài trước Chiến tranh thế giới thứ nhất. Khi chúng tôi xem xét cấu trúc danh mục đầu tư của người Paris vào cuối thế kỷ 19 và Belle Époque, chúng tôi nhận thấy chúng rất đa dạng và khá "hiện đại" trong thành phần. Vào trước chiến tranh, khoảng 1/3 tài sản là bất động sản (trong đó khoảng 2/3 là ở Paris và 1/3 ở các tỉnh, bao gồm một lượng nhỏ đất nông nghiệp), trong khi tài sản tài chính chiếm gần 2/3. Loại thứ hai bao gồm cả cổ phiếu Pháp và nước ngoài và trái phiếu (công

cũng như tư), khá cân bằng ở mọi mức độ giàu có (xem Bảng 10.1). Xã hội của những người cho thuê nhà phát triển mạnh mẽ thời Belle Époque không phải là một xã hội của quá khứ dựa trên vốn cố định trên đất liền: nó thể hiện một thái độ hiện đại đối với sự giàu có và đầu tư. Nhưng logic bất bình đẳng tích lũy của r > g đã khiến nó trở nên bất bình đẳng một cách phi thường và dai dẳng. Trong một xã hội như vậy, không có nhiều cơ hội để các thị trường tự do hơn, cạnh tranh hơn hoặc các quyền tài sản được đảm bảo hơn có thể giảm bớt sự bất bình đẳng, vì thị trường vốn đã có tính cạnh tranh cao và các quyền tài sản được bảo đảm vững chắc. Trên thực tế, điều duy nhất làm suy yếu sự cân bằng là một loạt các cú sốc với vốn và thu nhập của nó bắt đầu từ Thế chiến I.

Cuối cùng, giai đoạn 1914–1945 đã kết thúc ở một số quốc gia thuộc khối EU, và đặc biệt là ở Pháp, với sự phân phối lại tài sản ảnh hưởng không cân đối đến khối tài sản lớn nhất, đặc biệt là những quốc gia bao gồm phần lớn cổ phiếu trong lĩnh vực công nghiệp lớn. Hãy nhớ lại, việc quốc hữu hóa một số công ty như một biện pháp trừng phạt sau khi Giải phóng (công ty ô tô Renault là ví dụ điển hình), cũng như thuế đoàn kết dân tộc, cũng được áp dụng vào năm 1945. Loại thuế lũy tiến này là tiền thuế theo thời gian đối với cả vốn và mua lại được thực hiện trong quá trình Chiếm giữ, nhưng tỷ lệ này rất cao và tạo thêm gánh nặng cho các cá nhân bị ảnh hưởng.

Bảng 10.1

Thành phần của danh mục đầu tư ở Paris, 1872–1912

Year	Real estate assets (buildings, houses, land)	Incl. real estate (Paris)	Incl. real estate (outside Paris)	Financial assets	Incl. equity	Incl. private bonds	Incl. public bonds	Incl. other financial assets (cash, deposits, etc.)	Furniture, jewels, etc.
Composition of total wealth (%)									
1872	42	29	13	56	15	19	13	9	2
1912	36	25	11	62	20	19	14	9	3
Composition of top 1% wealth holders' portfolios (%)									
1872	43	30	13	55	16	16	13	10	2
1912	32	22	10	65	24	19	14	8	2
Composition of next 9% (%)									
1872	42	27	15	56	14	22	13	7	2
1912	41	30	12	55	14	18	15	9	3
Composition of next 40% (%)									
1872	27	1	26	62	13	25	16	9	11
1912	31	7	24	58	12	14	14	18	10

Ghi chú: Năm 1912, tài sản bất động sản chiếm 36% tổng tài sản ở Paris, tài sản tài chính chiếm 62%, và đồ nội thất, trang sức, v.v. 3%.

Giải thích một phần: Thời gian, thuế và tăng trưởng

Vì vậy, cuối cùng, hầu như không có gì ngạc nhiên khi mức độ tập trung tài sản giảm mạnh ở khắp mọi nơi trong khoảng thời gian từ năm 1910 đến năm 1950. Nói cách khác, phần giảm dần của Hình 10.1–5 không phải là phần khó giải thích nhất. Thoạt nhìn, phần đáng ngạc nhiên hơn, và theo một cách nào đó, phần thú vị hơn, là sự tập trung tài sản không bao giờ hồi phục sau những cú sốc mà tôi đã thảo luận.

Để chắc chắn, cần phải thừa nhận tích lũy vốn là một quá trình kéo dài qua nhiều thế hệ. Sự tập trung tài sản ở châu Âu trong thời kỳ Belle Époque là kết quả của một quá trình tích lũy trong nhiều thập kỷ, thậm chí nhiều thế kỷ. Mãi cho đến năm 2000–2010, tổng tài sản tư nhân (trong cả bất động sản và tài sản tài chính), tính bằng năm thu nhập quốc dân, mới lấy lại gần mức đã đạt được vào trước Chiến tranh thế giới thứ nhất. Sự phục hồi vốn / thu nhập này tỷ lệ ở các nước giàu có khả năng là một quá trình vẫn đang diễn ra.

Không thực tế lắm khi nghĩ những chấn động bạo lực của năm 1914–1945 có thể bị xóa bỏ trong mười hoặc hai mươi năm, do đó khôi phục lại vào năm 1950–1960 một lượng tài sản tương đương với mức đã thấy vào năm 1900–1910. Cũng cần lưu ý sự bất bình đẳng về giàu có bắt đầu gia tăng trở lại vào những năm 1970–1980. Do đó, có thể ngày nay một quá trình bắt kịp vẫn đang được tiến hành, một quá trình thậm chí còn chậm hơn so với sự phục hồi của tỷ lệ vốn / thu nhập, và sự tập trung tài sản sẽ sớm trở lại mức cao nhất trong quá khứ.

Nói cách khác, lý do tại sao sự giàu có ngày nay không được phân phối bất bình đẳng như trong quá khứ chỉ đơn giản là thời gian đã trôi qua không đủ kể từ năm 1945. Đây chắc chắn là một phần của lời giải thích, nhưng tự nó là chưa đủ. Khi chúng ta nhìn vào tỷ lệ tài sản của nhóm đầu và thậm chí còn nhiều hơn ở nhóm giàu nhất (là 60–70% trên toàn châu Âu vào năm 1910 và chỉ 20–30% vào năm 2010), rõ ràng là những cú sốc của giai đoạn 1914–1945 đã gây ra một thay đổi cơ cấu đang ngăn cản sự giàu có trở nên tập trung như trước đây. Vấn đề không chỉ đơn giản là định lượng — khác xa với nó. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ thấy khi xem xét lại câu hỏi được nêu ra trong bài giảng của Vautrin về các tiêu chuẩn sống khác nhau có thể đạt được nhờ thừa kế và lao động, sự khác biệt giữa tỷ lệ 60-70% đối với nhóm cao nhất và 20–30% cổ phần là tương đối đơn giản. Trong trường hợp đầu tiên, nhóm đầu của hệ thống phân cấp thu nhập bị chi phối rất rõ ràng bởi thu nhập tư bản cao nhất: đây là xã hội của những người cho thuê quen thuộc với các tiểu thuyết gia thế kỷ 19. Trong trường hợp thứ hai, thu nhập kiếm được cao nhất gần như cân bằng với thu nhập vốn cao nhất (hiện nay chúng ta đang ở trong một xã hội của những người quản lý, hoặc ở bất kỳ mức độ nào là một xã hội cân bằng hơn). Tương tự, sự xuất hiện của "tầng lớp trung lưu" sở hữu từ 1/4 đến 1/3 tài sản quốc gia thay vì 1/10 hoặc 1/20 thể hiện một sự chuyển đổi xã hội lớn.

Những thay đổi cơ cấu nào đã xảy ra từ năm 1914 đến năm 1945, và nói chung là trong thế kỷ 20, đang ngăn cản sự tập trung tài sản lấy lại đỉnh cao trước đây, mặc dù sự giàu có của tư

nhân nói chung đang thịnh vượng ngày nay cũng như trong quá khứ? Lời giải thích tự nhiên và quan trọng nhất là các chính phủ trong thế kỷ 20 đã bắt đầu đánh thuế vốn và thu nhập của nó ở mức đáng kể. Điều quan trọng cần lưu ý là mức độ tập trung rất cao của tài sản được quan sát thấy trong những năm 1900–1910 là kết quả của một thời gian dài không có chiến tranh hoặc thảm họa lớn (ít nhất là khi so sánh với bạo lực tột độ của các cuộc xung đột thế kỷ 20) cũng như không có, hoặc hầu như không có, thuế. Cho đến Chiến tranh thế giới thứ nhất, không có thuế đối với thu nhập vốn hoặc lợi nhuận doanh nghiệp. Trong một số trường hợp hiếm hoi mà các loại thuế như vậy đã tồn tại, chúng được đánh ở mức rất thấp. Do đó, các điều kiện lý tưởng để tích lũy và truyền tải những may mắn đáng kể và để sống bằng thu nhập của những may mắn đó. Trong thế kỷ 20, các loại thuế khác nhau được áp dụng đối với cổ tức, lãi suất, lợi nhuận và tiền thuê, và điều này đã thay đổi hoàn toàn mọi thứ.

Để đơn giản hóa vấn đề: ban đầu giả sử thu nhập vốn bị đánh thuế ở mức trung bình gần 0% (và trong mọi trường hợp là dưới 5%) trước năm 1900–1910 và khoảng 30% ở các nước giàu trong năm 1950–1980 (và đối với một số cho đến năm 2000–2010, mặc dù xu hướng gần đây rõ ràng là đi xuống khi các chính phủ tham gia vào cạnh tranh tài khóa do các nước nhỏ dẫn đầu). Mức thuế trung bình 30% làm giảm lợi tức trước thuế 5% xuống còn lợi nhuận ròng sau thuế là 3,5%. Điều này tự nó đã đủ để có những ảnh hưởng lâu dài đáng kể, xét theo logic tích lũy và tập trung tư bản. Sử dụng các mô hình lý thuyết được mô tả ở trên, người ta có thể chỉ ra thuế suất hiệu dụng 30%, nếu được áp dụng cho tất cả các hình thức vốn, bản thân nó có thể giải thích cho sự suy giảm rất đáng kể của sự giàu có (gần bằng với mức giảm tỷ trọng của nhóm đầu chúng tôi thấy trong dữ liệu lịch sử).

Trong bối cảnh này, điều quan trọng cần lưu ý là tác động của thuế đối với thu nhập vốn không phải là làm giảm tổng tích lũy tài sản mà là sửa đổi cơ cấu phân bổ tài sản về lâu dài. Về mặt mô hình lý thuyết, cũng như trong dữ liệu lịch sử, việc tăng thuế đối với thu nhập từ vốn từ 0 lên 30% (giảm tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn từ 5 xuống 3,5%) có thể khiến tổng vốn dự trữ không thay đổi về lâu dài, vì một lý do đơn giản là sự sụt giảm tỷ trọng tài sản của tầng lớp thượng lưu được bù đắp bởi sự gia tăng của tầng lớp trung lưu. Đây chính xác là những gì đã xảy ra trong thế kỷ 20 - dù ngày nay đôi khi bài học bị lãng quên.

Cũng cần lưu ý sự gia tăng của thuế lũy tiến trong thế kỷ 20, nghĩa là áp đặt thuế suất cao hơn đối với thu nhập cao nhất và đặc biệt là thu nhập tư bản cao nhất (ít nhất là cho đến năm 1970–1980), cùng với thuế bất động sản đối với các bất động sản lớn nhất. Vào thế kỷ 19, thuế suất bất động sản cực kỳ thấp, không quá 1–2% đối với tài sản từ cha mẹ sang con cái. Loại thuế này rõ ràng không có tác động rõ rệt đến quá trình tích lũy tư bản. Nó không phải là một loại thuế quá lớn như lệ phí trước bạ nhằm bảo vệ quyền tài sản. Thuế bất động sản trở nên lũy tiến ở Pháp vào năm 1901, nhưng tỷ lệ cao nhất đối với các di chúc trực tiếp

là không quá 5% (và áp dụng cho nhiều nhất là vài chục di chúc một năm). Tỷ lệ ở mức độ này, được đánh giá một lần trong một thế hệ, không thể ảnh hưởng nhiều đến sự tập trung tài sản, bất kể những người giàu có nghĩ gì vào thời điểm đó. Hiệu quả của chúng khá khác nhau là tỷ lệ 20–30% hoặc cao hơn được áp dụng ở hầu hết các quốc gia giàu có sau những cú sốc quân sự, kinh tế và chính trị những năm 1914–1945. Kết quả của các loại thuế đó là mỗi thế hệ kế tiếp phải giảm chi tiêu và tiết kiệm nhiều hơn (hoặc đầu tư đặc biệt sinh lợi) nếu tài sản của gia đình tăng nhanh bằng thu nhập trung bình. Do đó, việc duy trì thứ hạng của một người ngày càng trở nên khó khăn hơn. Ngược lại, những người bắt đầu ở dưới đáy có thể dễ dàng hơn khi mua các doanh nghiệp hoặc cổ phần đã bán khi bất động sản được chứng thực. Các mô phỏng đơn giản cho thấy thuế bất động sản lũy tiến có thể làm giảm đáng kể tỷ trọng tài sản của những người giàu nhất trong thời gian dài. Sự khác biệt giữa các chế độ thuế bất động sản ở các quốc gia khác nhau cũng có thể giúp giải thích sự khác biệt quốc tế. Ví dụ, tại sao thu nhập tư bản hàng đầu ở Đức tập trung nhiều hơn ở Pháp kể từ Thế chiến thứ hai, cho thấy mức độ tập trung tài sản cao hơn? Có lẽ vì mức thuế bất động sản cao nhất ở Đức không quá 15–20%, so với 30–40% ở Pháp.

Cả lập luận lý thuyết và mô phỏng số đều cho thấy thuế đủ để giải thích hầu hết các diễn biến quan sát được, ngay cả khi không đưa ra các chuyển đổi cơ cấu. Cần nhắc lại mức độ tập trung tài sản ngày nay, mặc dù thấp hơn rõ rệt so với những năm 1900–1910, vẫn cực kỳ cao. Nó không đòi hỏi một hệ thống thuế hoàn hảo, lý tưởng để đạt được kết quả như vậy hoặc để giải thích một sự chuyển đổi mà tầm quan trọng của nó không được phóng đại.

Thế kỷ 21: Bất bình đẳng hơn thế kỷ 19?

Với nhiều cơ chế đang hoạt động và nhiều yếu tố không chắc chắn liên quan đến mô phỏng thuế, tuy nhiên sẽ đi quá xa để kết luận không có yếu tố nào khác đóng vai trò quan trọng. Phân tích của tôi cho đến nay đã chỉ ra hai yếu tố có thể đóng một vai trò quan trọng, không phụ thuộc vào những thay đổi trong hệ thống thuế và sẽ tiếp tục như vậy trong tương lai. Thứ nhất là tỷ lệ thu nhập của vốn và tỷ suất lợi nhuận trên vốn trong dài hạn có thể giảm nhẹ, và thứ hai là tốc độ tăng trưởng, mặc dù có khả năng chậm lại trong thế kỷ 21, sẽ lớn hơn tỷ lệ cực kỳ thấp được quan sát thấy trong hầu hết lịch sử loài người cho đến thế kỷ thứ 18. (Ở đây tôi đang nói đến thành phần kinh tế thuần túy của tăng trưởng, tức là tăng trưởng năng suất, phản ánh sự phát triển của tri thức và đổi mới công nghệ.) Cụ thể, như Hình 10.1 cho thấy, có khả năng sự khác biệt r > g sẽ nhỏ hơn trong tương lai so với trước thế kỷ 18, vì tỷ lệ hoàn vốn sẽ thấp hơn (4–4,5%, thay vì 4,5–5%) và tăng trưởng sẽ cao hơn (1–1,5% thay vì 0,1–0,2%), ngay cả khi sự cạnh tranh giữa các nước dẫn đến việc loại bỏ tất cả các loại thuế đánh vào vốn. Nếu các mô phỏng lý thuyết được tin tưởng, thì mức độ tập trung tài sản, ngay cả khi thuế đánh vào vốn bị bãi bỏ, sẽ không nhất thiết trở lại mức cực đoan của năm 1900–1910.

Tuy nhiên, không có lý do gì để vui mừng, một phần vì sự bất bình đẳng về giàu có vẫn sẽ gia tăng đáng kể (ví dụ như làm giảm một nửa tỷ trọng của tầng lớp trung lưu trong tổng tài sản quốc gia, điều mà cử tri có thể thấy là không thể chấp nhận được) và một phần là do có sự không chắc chắn đáng kể trong sự mô phỏng, và các lực lượng khác tồn tại có thể đẩy theo hướng ngược lại, tức là hướng tới sự tập trung tư bản thậm chí còn lớn hơn so với những năm 1900–1910. Cụ thể, tăng trưởng nhân khẩu học có thể là tiêu cực (có thể thúc đẩy tốc độ tăng trưởng, đặc biệt là ở các nước giàu có, thấp hơn so với mức quan sát được trong thế kỷ 19, và điều này sẽ mang lại tầm quan trọng chưa từng có đối với tài sản được thừa kế). Ngoài ra, thị trường vốn có thể ngày càng trở nên tinh vi hơn và ngày càng "hoàn hảo" hơn theo nghĩa được các nhà kinh tế học sử dụng (có nghĩa là lợi tức vốn sẽ ngày càng trở nên tách rời khỏi các đặc điểm cá nhân của chủ sở hữu và do đó cắt giảm so với các giá trị dân chủ, củng cố logic của r > g). Như tôi sẽ trình bày ở phần sau, ngoài ra, toàn cầu hóa tài chính dường như đang làm tăng mối tương quan giữa lợi tức vốn và quy mô ban đầu của danh mục đầu tư, tạo ra sự bất bình đẳng về lợi nhuận đóng vai trò là lực lượng bổ sung — và khá đáng lo ngại — cho sự khác biệt trong sự phân bổ tài sản toàn cầu.

Tóm lại: thực tế là sự giàu có ngày nay ít tập trung hơn ở châu Âu so với thời Belle Époque phần lớn là hệ quả của các sự kiện ngẫu nhiên (các cú sốc năm 1914–1945) và các thể chế cụ thể như thuế vốn và thu nhập. Nếu những thể chế đó cuối cùng bị phá hủy, sẽ có nguy cơ cao chứng kiến sự bất bình đẳng về tài sản gần với những thể chế đã quan sát trong quá khứ hoặc trong những điều kiện nhất định, thậm chí còn cao hơn. Không có gì là chắc chắn: bất bình đẳng có thể di chuyển theo một trong hai hướng. Do đó, bây giờ tôi phải xem xét kỹ hơn động lực của thừa kế và sau đó là động lực toàn cầu của sự giàu có. Tuy nhiên, một kết luận đã khá rõ ràng: thật là ảo tưởng khi nghĩ điều gì đó về bản chất của tăng trưởng hiện đại hoặc các quy luật của nền kinh tế thị trường đảm bảo sự bất bình đẳng tài sản sẽ giảm đi và sự ổn định hài hòa sẽ đạt được.

[11]

NĂNG LỰC VÀ THỪA KẾ TRONG THỜI GIAN DÀI

Tầm quan trọng tổng thể của vốn ngày nay, như đã lưu ý, không khác nhiều so với tầm quan trọng của nó ở thế kỷ 18. Chỉ có điều hình thức của nó đã thay đổi: vốn trước đây chủ yếu là đất đai nhưng bây giờ là công nghiệp, tài chính và bất động sản. Chúng ta cũng biết mức độ tập trung tài sản vẫn ở mức cao, mặc dù nó đã bớt cực đoan hơn đáng kể so với một thế kỷ trước. Một nửa dân số nghèo nhất vẫn không sở hữu gì, nhưng hiện nay có một tầng lớp trung lưu sở hữu từ 1/4 đến 1/3 tổng tài sản, và 10% giàu nhất hiện chỉ sở hữu 2/3 số tài sản chứ không phải 9/10. Chúng ta cũng đã học được những chuyển động tương đối của tỷ suất lợi nhuận trên vốn và tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, và do đó sự khác biệt giữa chúng, r - g, có thể giải thích cho nhiều thay đổi quan sát được, bao gồm logic của tích lũy. sự tập trung rất cao của tài sản mà chúng ta thấy trong suốt phần lớn lịch sử loài người.

Để hiểu lôgic tích lũy tốt hơn, bây giờ chúng ta phải xem xét kỹ hơn quá trình phát triển lâu dài của các vai trò tương đối của thừa kế và tiết kiệm trong quá trình hình thành vốn. Đây là một vấn đề quan trọng, bởi vì một mức độ tập trung vốn nhất định có thể xảy ra theo những cách hoàn toàn khác nhau. Có thể mức vốn toàn cầu vẫn giữ nguyên nhưng cấu trúc sâu sắc của nó đã thay đổi đáng kể, theo nghĩa vốn trước đây phần lớn được thừa kế nhưng giờ đây được tích lũy trong suốt cuộc đời bằng cách tiết kiệm từ thu nhập kiếm được. Một lý do có thể giải thích cho sự thay đổi đó có thể là tuổi thọ tăng lên, điều có thể dẫn đến sự gia tăng cơ cấu trong tích lũy vốn trước khi nghỉ hưu. Tuy nhiên, sự biến đổi được cho là vĩ đại này về bản chất của vốn thực ra ít kịch tính hơn nhiều khi người ta vẫn nghĩ; thực sự, ở một số quốc gia, nó hoàn toàn không xảy ra. Trong tất cả các khả năng, thừa kế sẽ một lần nữa đóng một vai trò quan trọng trong thế kỷ 21, có thể so sánh với vai trò của nó trong quá khứ.

Chính xác hơn, tôi sẽ đi đến kết luận sau. Bất cứ khi nào tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, thì tất yếu không thể tránh khỏi việc thừa kế (tài sản tích lũy trong quá khứ) chiếm ưu thế hơn so với tiết kiệm (tài sản tích lũy trong hiện tại). Theo logic chặt chẽ, nó có thể là khác, nhưng lực đẩy theo hướng này là cực kỳ mạnh mẽ. Bất bình đẳng r > g theo một nghĩa nào đó ngụ ý quá khứ có xu hướng tiêu diệt

tương lai: tài sản có nguồn gốc trong quá khứ tự động tăng nhanh hơn, ngay cả khi không cần lao động, so với tài sản có được từ làm việc, có thể tiết kiệm được. Hầu như tất yếu, điều này có xu hướng mang lại tầm quan trọng lâu dài, không cân xứng đối với những bất bình đẳng được tạo ra trong quá khứ và sự thừa kế.

Nếu thế kỷ 21 trở thành thời kỳ tăng trưởng thấp (nhân khẩu học và kinh tế) và lợi tức vốn cao (trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế ngày càng cao về nguồn vốn), hoặc ở bất kỳ mức độ nào ở các quốc gia nơi những điều kiện này vẫn đúng, Do đó, quyền thừa kế có lẽ sẽ lại quan trọng như ở thế kỷ 19. Một sự tiến hóa theo hướng này đã rõ ràng ở Pháp và một số quốc gia châu Âu khác, nơi tốc độ tăng trưởng đã chậm lại đáng kể trong những thập kỷ gần đây. Hiện tại, nó ít nổi bật hơn ở Hoa Kỳ, về cơ bản là do tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học ở đó cao hơn Châu Âu. Nhưng nếu sự tăng trưởng cuối cùng chậm lại ít nhiều ở mọi nơi trong thế kỷ tới, như các dự báo nhân khẩu học trung bình của Liên hợp quốc (được chứng thực bởi các dự báo kinh tế khác) cho thấy điều đó sẽ xảy ra, thì thừa kế có thể sẽ gia tăng tầm quan trọng trên toàn thế giới.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là cơ cấu nhân khẩu học trong thế kỷ 21 sẽ giống thế kỷ 19, một phần là do mức độ tập trung tài sản ít cực đoan hơn (có thể sẽ có nhiều người thuê nhà vừa và nhỏ và ít người cho thuê nhà cực kỳ giàu có, ít nhất là trong ngắn hạn), một phần vì phân cấp thu nhập kiếm được đang mở rộng (với sự gia tăng của người quản lý cấp cao), và cuối cùng là vì sự giàu có và thu nhập có mối tương quan chặt chẽ hơn so với trước đây. Trong thế kỷ 21, người ta có thể vừa là quản lý cấp cao vừa là “người cho thuê trung bình”: trật tự dân chủ mới khuyến khích kiểu này, có thể gây hại cho những người lao động có mức lương thấp và trung bình, đặc biệt là những người chỉ sở hữu một số lượng tài sản nhỏ, nếu có.

Thừa kế trong Dài hạn

Tôi sẽ bắt đầu từ đầu. Trong tất cả các xã hội, có hai cách chính để tích lũy tài sản: thông qua công việc hoặc thừa kế. Mỗi cách phổ biến như thế nào trong các nhóm trung lưu và thượng lưu của hệ thống phân cấp tài sản? Đây là câu hỏi quan trọng.

Trong bài giảng của Vautrin với Rastignac (được thảo luận ở Chương 7), câu trả lời rất rõ ràng: học tập và làm việc không thể dẫn đến một cuộc sống thoải mái và thanh lịch, và chiến lược thực tế duy nhất là kết hôn với Mademoiselle Victorine được thừa kế. Một trong những mục tiêu chính của tôi trong công việc này là tìm hiểu xem xã hội Pháp thế kỷ 19 giống xã hội mà Vautrin mô tả như thế nào và trên hết là tìm hiểu cách thức và lý do tại sao kiểu xã hội này phát triển theo thời gian.

Sẽ rất hữu ích nếu bắt đầu bằng cách kiểm tra sự phát triển của dòng tài sản thừa kế hàng năm trong thời gian dài, tức là tổng giá trị của các di sản (và quà tặng giữa các cá nhân còn

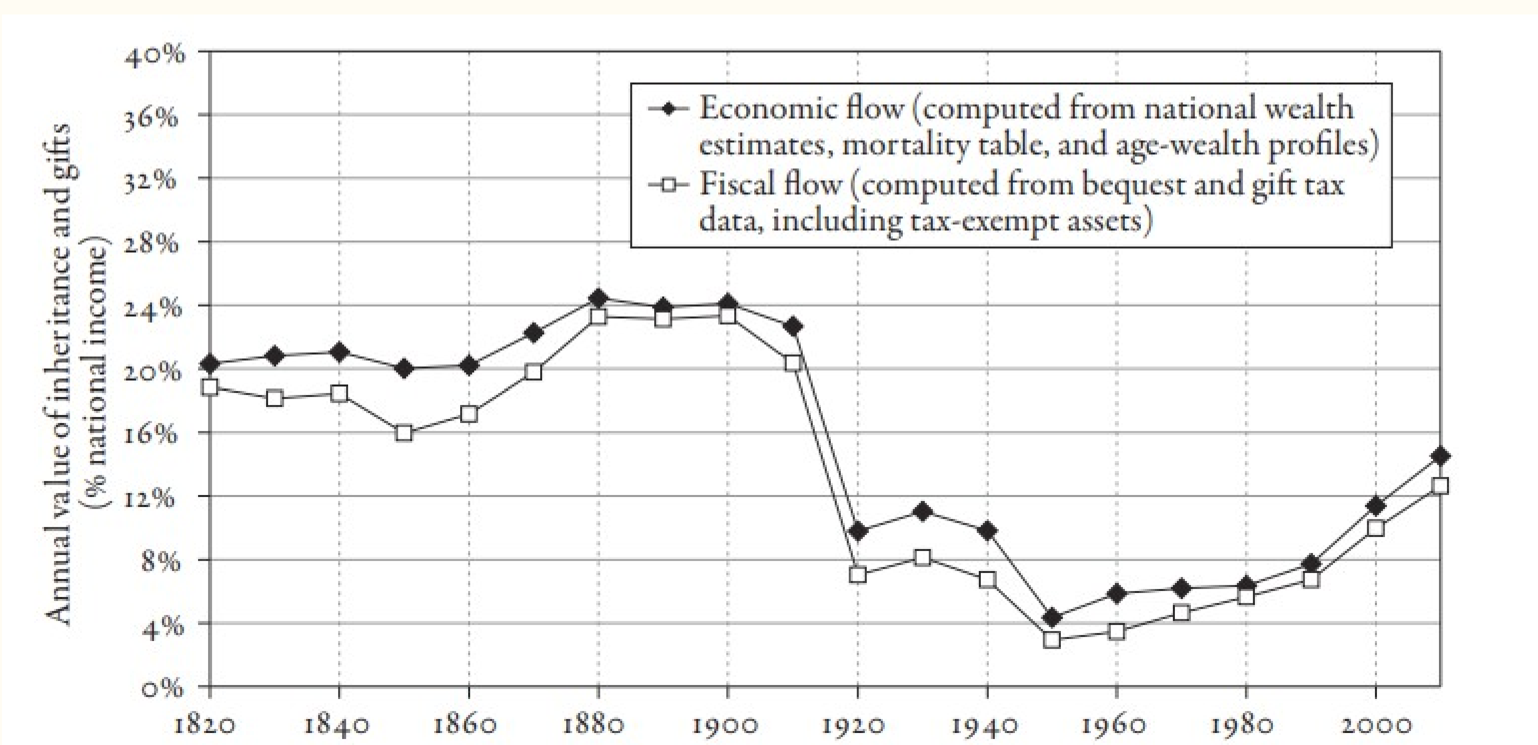
sống) trong suốt một năm, được biểu thị bằng % thu nhập quốc dân. Con số này đo lường lượng tài sản trong quá khứ hàng năm được chuyển lại mỗi năm so với tổng thu nhập kiếm được trong năm đó. (Nhớ lại thu nhập kiếm được chiếm khoảng 2/3 thu nhập quốc dân mỗi năm, trong khi một phần thu nhập từ vốn được dùng để chuyển cho những người thừa kế.)

Tôi sẽ xem xét trường hợp của Pháp, vốn được biết đến nhiều nhất trong thời gian dài, và mô hình tôi tìm thấy ở đó, hóa ra, cũng áp dụng ở một mức độ nhất định đối với các nước châu Âu khác. Cuối cùng, tôi sẽ khám phá những gì có thể nói ở cấp độ toàn cầu.

Hình 11.1 đại diện cho sự phát triển của dòng thừa kế hàng năm ở Pháp từ năm 1820 đến năm 2010. Hai sự kiện nổi bật rõ ràng. Thứ nhất, dòng tiền thừa kế chiếm 20–25% thu nhập hàng năm vào thế kỷ 19, với xu hướng tăng nhẹ vào cuối thế kỷ 19. Đây là một dòng chảy cực kỳ cao, như tôi sẽ trình bày ở phần sau, và nó phản ánh thực tế là gần như tất cả vốn dự trữ đều đến từ thừa kế. Nếu sự giàu có được thừa kế xuất hiện khắp nơi trong các tiểu thuyết thế kỷ 19, thì đó không chỉ bởi vì các nhà văn, đặc biệt là người nợ nần Balzac, bị ám ảnh bởi nó. Trên hết là bởi vì quyền thừa kế chiếm một vị trí trung tâm về cấu trúc trong xã hội thế kỷ 19 - trung tâm như cả dòng chảy kinh tế và lực lượng xã hội. Hơn nữa, tầm quan trọng của nó không hề giảm đi theo thời gian. Ngược lại, vào những năm 1900–1910, dòng tiền thừa kế có phần cao hơn (25% thu nhập quốc dân so với chỉ 20%) so với những năm 1820, thời kỳ của Vautrin, Rastignac và nhà trọ Vauquer.

Hình 11.1

Dòng tiền thừa kế hàng năm như một phần thu nhập quốc dân, Pháp, 1820–2010



Dòng tiền thừa kế hàng năm là khoảng 20–25% thu nhập quốc dân trong thế kỷ 19 và cho đến năm 1914; sau đó giảm xuống dưới 5% vào những năm 1950 và quay trở lại khoảng 15% vào năm 2010.

Sau đó, chúng tôi nhận thấy sự sụt giảm ngoạn mục trong dòng tài sản thừa kế từ năm 1910 đến năm 1950, tiếp theo là sự phục hồi ổn định sau đó, với sự gia tốc trong những năm 1980.

Có những sự khác biệt rất lớn về tăng và giảm trong thế kỷ 20. Dòng tiền thừa kế và quà tặng hàng năm (ở mức xấp xỉ đầu tiên và so với những cú sốc sau đó) tương đối ổn định cho đến Thế chiến I nhưng đã giảm theo hệ số 5 hoặc 6 trong khoảng thời gian từ năm 1910 đến năm 1950 (khi dòng tiền thừa kế chỉ là 4 hoặc 5%. thu nhập quốc dân), sau đó nó tăng lên theo hệ số 3 hoặc 4 trong khoảng thời gian từ năm 1950 đến năm 2010 (tại thời điểm đó dòng chảy này chiếm 15% thu nhập quốc dân).

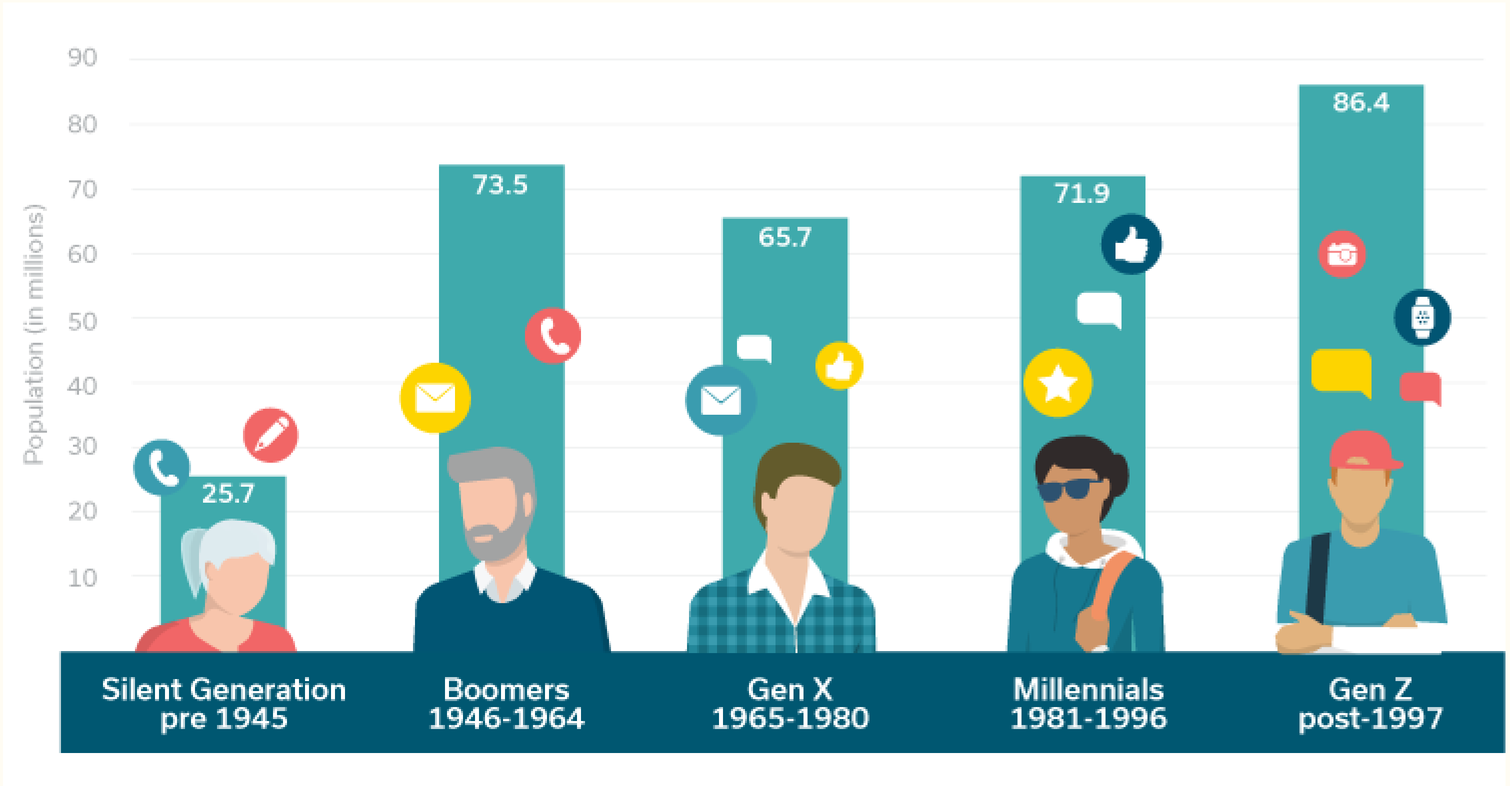
Sự tiến hóa có thể nhìn thấy trong Hình 11.1 phản ánh những thay đổi sâu sắc trong nhận thức cũng như thực tế về sự thừa kế, và ở mức độ lớn, nó cũng phản ánh những thay đổi trong cấu trúc của bất bình đẳng. Như chúng ta sẽ thấy ngay sau đây, sự dồn nén của dòng tài sản thừa kế do những cú sốc của những năm 1914–1945 lớn hơn gần gấp đôi so với sự sụt giảm tài sản tư nhân. Do đó, sự sụp đổ tài sản thừa kế không chỉ đơn giản là kết quả của sự sụp đổ tài sản (ngay cả khi hai sự phát triển rõ ràng là có liên quan chặt chẽ với nhau). Trong tâm trí công chúng, ý tưởng thời đại thừa kế đã qua chắc chắn thậm chí còn có ảnh hưởng lớn hơn ý tưởng về sự kết thúc của chủ nghĩa tư bản. Trong những năm 1950–1960, di sản và quà tặng chỉ chiếm một vài điểm trong thu nhập quốc dân, do đó, có lý khi nghĩ tài sản thừa kế hầu như không còn nữa và vốn, mặc dù nhìn chung ít quan trọng hơn so với trước đây, giờ là tài sản mà một cá nhân tích lũy được. nỗ lực và tiết kiệm trong suốt cuộc đời của mình. Một số thế hệ lớn lên trong những điều kiện này (ngay cả khi nhận thức có phần vượt quá thực tế), đặc biệt là thế hệ bùng nổ trẻ em (Baby boomers), sinh vào cuối những năm 1940 và đầu những năm 1950, nhiều người trong số họ vẫn còn sống đến ngày nay, và họ cho điều này là đương nhiên. "bình thường mới".

Baby boomers là một thuật ngữ chỉ thế hệ - những người được sinh vào khoảng thời gian từ năm 1946 đến năm 1964. Sỡ dĩ cái tên baby boomers được dùng bởi thế hệ này đã tạo nên một phần không nhỏ trong dân số của nhiều quốc gia phát triển, trong đó nổi bật là Hoa Kỳ (chiếm 20% dân số Hoa Kỳ).

Là thế hệ có số lượng đông đảo nhất của Hoa Kỳ, baby boomers đã và đang có một sức ảnh hưởng vô cùng to lớn đến nền kinh tế của quốc gia này.

Thế hệ Baby boomers xuất hiện từ thời điểm sau Chiến tranh Thế giới II, khi tỷ lệ sinh bắt đầu tăng vọt ở hầu hết các quốc gia phát triển. Trong suốt khoảng thời gian đó, tính riêng Hoa Kỳ có khoảng 77 triệu trẻ được sinh ra, đóng góp gần 40% dân số Hoa Kỳ lúc bấy giờ.

Nếu đưa Baby boomers vào biểu đồ các cột mốc của các thế hệ trong lịch sử, thì thế hệ Baby boomers xuất hiện sau Thế hệ Im Lặng (Silent Generation) và trước Thế hệ X (X Generation).



Hầu hết các sử gia cho hiện tượng Baby boomers xuất hiện bởi các yếu tố:

Con người bắt đầu có cơ hội xây dựng gia đình kể từ sau Thế Chiến thứ 2 và Cuộc Đại Khủng Hoảng (The Great Despression 1929).

Con người cảm nhận được cuộc sống trong thời kỳ sắp tới sẽ an toàn và sung túc hơn.

Dĩ nhiên, thế giới sau đó đã chứng kiến những thay đổi tích cực trong đời sống xã hội, khi số lượng việc làm ngày càng tăng, mức lương ngày càng cao, nhiều phúc lợi xã hội dành cho người lao động được tạo ra...

Tại Hoa Kỳ, đi kèm với những thay đổi trong chính sách kinh tế mới là sự di cư từ trung tâm thành phố sang những vùng ngoại ô. Các điều luật trong G. I. Bill cho phép những quân nhân Mỹ trở về từ chiến trường có thể mua được những căn nhà ngoại ô. Dẫn đến xu hướng xây dựng gia đình theo mô hình kiểu mẫu tại các khu vực ngoại ô, khi người chồng đóng vai trò là nguồn thu nhập chính, còn người vợ sẽ quán xuyến nhà cửa và trong coi các con.

Đến nay, năm 2020, các baby boomer là những người đã bước qua sườn dốc bên kia của cuộc đời, với độ tuổi từ 56 - 74. Phần lớn trong số đó đang giữ những chức vụ quan trọng trong các cơ quan, doanh nghiệp, trong khi số còn lại đã về hưu.

Ngược lại, những người trẻ hơn, đặc biệt là những người sinh trong những năm 1970 và 1980, đã trải qua (ở một mức độ nhất định) vai trò quan trọng mà quyền thừa kế một lần nữa sẽ đóng trong cuộc sống của họ và cuộc sống của người thân và bạn bè của họ. Ví dụ, đối với nhóm này, việc một đứa trẻ có nhận được quà từ cha mẹ hay không có thể có tác động lớn trong việc quyết định ai sẽ sở hữu tài sản và ai sẽ không sở hữu, ở độ tuổi nào và mức độ rộng rãi của tài sản đó — trong mọi trường hợp, với mức độ lớn hơn nhiều so với thế hệ trước. Quyền thừa kế chiếm một phần lớn hơn trong cuộc sống, sự nghiệp và các lựa chọn của cá nhân và gia đình so với những người trẻ thời baby boomer. Tuy nhiên, sự phục hồi của quyền thừa kế vẫn chưa hoàn thiện và quá trình phát triển vẫn đang được tiến hành (dòng thừa kế trong giai đoạn 2000–2010 đứng ở một thời điểm gần như ở giữa khoảng thời

gian giữa những năm 1950 và đỉnh cao của những năm 1900–1910). Đến nay, nó đã ít tác động sâu sắc đến nhận thức hơn so với sự thay đổi trước đây, vốn vẫn chi phối suy nghĩ của mọi người. Một vài thập kỷ nữa, mọi thứ có thể rất khác.

Dòng chảy Tài khóa và Dòng chảy Kinh tế

Một số điểm về Hình 11.1 cần được làm rõ. Đầu tiên, điều cần thiết là phải bao gồm quà tặng giữa các cá nhân còn sống (cho dù ngay trước khi chết hoặc sớm hơn khi còn sống) trong dòng thừa kế, bởi vì hình thức trao truyền này luôn đóng một vai trò rất quan trọng ở Pháp và các nơi khác. Mức độ tương đối của quà tặng và thừa kế đã thay đổi rất nhiều theo thời gian, vì vậy việc bỏ qua quà tặng sẽ làm sai lệch nghiêm trọng việc phân tích và làm sai lệch so sánh không gian và thời gian. May mắn thay, những món quà ở Pháp được ghi chép cẩn thận (mặc dù không nghi ngờ gì phần nào bị đánh giá thấp). Đây không phải là trường hợp ở mọi nơi.

Thứ hai, và thậm chí còn quan trọng hơn, sự phong phú của các nguồn lịch sử của Pháp cho phép chúng tôi tính toán dòng thừa kế theo hai cách khác nhau, sử dụng dữ liệu và phương pháp hoàn toàn độc lập. Những gì chúng tôi nhận thấy là hai diễn biến được thể hiện trong Hình 11.1 (mà tôi đã gắn nhãn “dòng tài khóa” và “dòng kinh tế”) rất nhất quán, điều này làm yên lòng và chứng tỏ tính chắc chắn của dữ liệu lịch sử. Tính nhất quán này cũng giúp chúng ta phân tích các lực khác nhau trong công việc.

Nói chung, có hai cách để ước tính dòng tiền thừa kế ở một quốc gia cụ thể. Người ta có thể sử dụng trực tiếp các luồng thừa kế và quà tặng đã quan sát được (ví dụ: bằng cách sử dụng dữ liệu thuế: đây là cái mà tôi gọi là “dòng tài khóa”). Hoặc người ta có thể nhìn vào nguồn vốn tư nhân và tính toán dòng chảy lý thuyết phải xảy ra trong một năm nhất định (mà tôi gọi là “dòng kinh tế”). Mỗi phương pháp có ưu điểm và nhược điểm. Phương pháp đầu tiên trực tiếp hơn, nhưng dữ liệu thuế ở nhiều quốc gia không đầy đủ nên không phải lúc nào kết quả cũng khả quan. Ở Pháp, như đã lưu ý trước đây, hệ thống ghi lại di chúc và quà tặng được thiết lập đặc biệt sớm (vào thời điểm Cách mạng) và toàn diện một cách bất thường (về lý thuyết, nó bao gồm tất cả các lần truyền, kể cả những lần truyền ít hoặc không phải trả thuế. có một số trường hợp ngoại lệ), vì vậy có thể áp dụng phương pháp tài chính. Tuy nhiên, dữ liệu thuế phải được chỉnh sửa để tính đến các khoản thừa kế nhỏ không phải kê khai (số tiền liên quan không đáng kể) và trên hết là để sửa với một số tài sản được miễn thuế thừa kế, chẳng hạn như hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, ngày càng trở nên phổ biến kể từ năm 1970 (và ngày nay chiếm gần 1/6 tổng tài sản tư nhân ở Pháp).

Phương pháp thứ hai (“dòng kinh tế”) có ưu điểm là không dựa vào dữ liệu thuế và do đó đưa ra bức tranh toàn cảnh hơn về việc truyền tải tài sản, không phụ thuộc vào sự khác biệt của hệ thống thuế của các quốc gia khác nhau. Lý tưởng là có thể sử dụng cả hai phương pháp

trong cùng một quốc gia. Hơn nữa, người ta có thể giải thích khoảng cách giữa hai đường cong trong Hình 11.1 (cho thấy dòng kinh tế luôn lớn hơn dòng tài khóa một chút) như là một ước tính về gian lận thuế hoặc thiếu sót của hệ thống lưu giữ hồ sơ chứng thực di chúc. Cũng có thể có những lý do khác dẫn đến khoảng cách này, bao gồm nhiều điểm không hoàn hảo trong các tập dữ liệu có sẵn và các phương pháp được sử dụng. Đối với một số lớp con nhất định, khoảng cách xa là không đáng kể. Tuy nhiên, những diễn biến lâu dài mà tôi quan tâm chính là khá nhất quán, bất kể chúng tôi sử dụng phương pháp nào.

Ba lực lượng: Ảo tưởng về sự kết thúc của Tài sản thừa kế

Trên thực tế, ưu điểm chính của phương pháp tiếp cận “dòng kinh tế” là nó đòi hỏi chúng ta phải có một cái nhìn toàn diện về ba lực lượng mà ở khắp mọi nơi quyết định dòng thừa kế và quá trình phát triển lịch sử của nó.

Nói chung, “dòng kinh tế “hàng năm của thừa kế và quà tặng, được biểu thị bằng tỷ lệ thu nhập quốc dân mà chúng ta biểu thị, bằng tích của ba lực lượng:

$$b_y = \mu \times m \times \beta,$$

trong đó β là tỷ lệ vốn / thu nhập (hay chính xác hơn là tỷ lệ của tổng tài sản tư nhân, không giống như tài sản công, có thể được thừa kế trong thu nhập quốc dân), m là tỷ lệ tử vong và μ là tỷ lệ tài sản trung bình tại lúc chết so với tài sản trung bình của các cá nhân còn sống.

Sự phân tách này là một bản sắc kế toán thuần túy: theo định nghĩa, nó luôn đúng trong mọi thời điểm và mọi nơi. Đặc biệt, đây là công thức tôi đã sử dụng để ước tính dòng kinh tế được mô tả trong Hình 11.1. Mặc dù sự phân chia dòng kinh tế thành ba phần là một phép đồng dạng, nhưng tôi nghĩ đó là một phép rút gọn hữu ích vì nó cho phép chúng ta làm sáng tỏ một vấn đề đã từng là nguồn gốc của nhiều nhầm lẫn trong quá khứ, dù logic cơ bản không quá phức tạp.

Hãy để tôi xem xét ba phần. Đầu tiên là tỷ lệ vốn / thu nhập β. Lực lượng này thể hiện một chủ nghĩa chân thực: nếu dòng tài sản được thừa kế là cao trong một xã hội nhất định, thì tổng lượng tài sản tư nhân có khả năng được thừa kế cũng phải lớn.

Lực lượng thứ hai, tỷ lệ tử vong m, mô tả một cơ chế minh bạch như nhau. Tất cả những thứ khác bình đẳng, tỷ lệ tử vong càng cao, dòng thừa kế càng cao. Trong một xã hội mà mọi người đều sống mãi mãi, để tỷ lệ tử vong chính xác là 0, thì quyền thừa kế phải biến mất. Dòng thừa kế cũng phải bằng 0, bất kể tỷ lệ vốn / thu nhập β lớn đến mức nào.

Lực lượng thứ ba, tỷ lệ μ của tài sản trung bình tại thời điểm chết trên tài sản trung bình của các cá nhân còn sống, đều như nhau.

Giả sử mức độ giàu có trung bình tại thời điểm chết bằng với mức độ giàu có trung bình của toàn bộ dân số. Khi đó $\mu = 1$, và dòng thừa kế đơn giản là tích của tỷ lệ tử vong m và tỷ lệ vốn / thu nhập β. Ví dụ: nếu tỷ lệ vốn / thu nhập là 600% (nghĩa là, tài sản tư nhân đại diện cho sáu năm thu nhập quốc dân) và tỷ lệ tử vong của dân số trưởng thành là 2,5% thì dòng thừa kế hàng năm sẽ tự động là 12% thu nhập quốc dân.

Nếu tài sản trung bình tại thời điểm chết gấp đôi tài sản trung bình của người sống, sao cho $\mu = 2$, thì dòng thừa kế sẽ là 24% thu nhập quốc dân (giả sử $\beta = 6$ và $m = 2\%$), xấp xỉ mức quan sát vào thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20.

Rõ ràng, μ phụ thuộc vào tỷ lệ giàu có theo tuổi. Sự giàu có càng tăng theo độ tuổi, μ sẽ càng cao và do đó dòng thừa kế càng lớn.

Ngược lại, trong một xã hội mà mục đích chính của sự giàu có là để tài trợ cho việc nghỉ hưu và các cá nhân cao tuổi tiêu dùng số vốn tích lũy được trong cuộc đời làm việc của họ trong những năm nghỉ hưu (ví dụ: bằng cách rút tiền tiết kiệm đưa vào quỹ hưu trí), theo quy định "lý thuyết vòng đời của sự giàu có" được phát triển bởi nhà kinh tế người Mỹ gốc Ý Franco Modigliani vào những năm 1950, khi đó μ sẽ gần như bằng không, vì mọi người đều muốn khi chết chỉ để lại ít hoặc không có tài sản. Trong trường hợp cực đoan $\mu = 0$, thừa kế biến mất bất kể giá trị của β và m. Theo thuật ngữ logic chặt chẽ, hoàn toàn có thể hình dung một thế giới trong đó có lượng vốn tư nhân đáng kể (vì vậy β là rất cao) nhưng phần lớn tài sản nằm trong quỹ hưu trí hoặc các dạng tài sản tương đương sẽ biến mất khi chết ("tài sản hàng năm"), sao cho luồng thừa kế bằng 0 hoặc gần với nó. Lý thuyết của Modigliani đưa ra một cái nhìn bình đẳng, một chiều về bất bình đẳng xã hội: sự bất bình đẳng về sự giàu có chỉ là một bản dịch theo thời gian của sự bất bình đẳng đối với công việc. (Các nhà quản lý tích lũy tiền tiết kiệm nhiều hơn so với người lao động, nhưng cả hai nhóm đều tiêu hết vốn của họ vào thời điểm họ chết.) mô tả một xã hội trung lưu của các nhà quản lý, trong đó tài sản thừa kế hầu như không đóng vai trò gì. Nó vẫn còn khá phổ biến ngày nay trong số những đứa trẻ thời baby boomers.

Sự phân chia của chúng ta về dòng thừa kế như là sản phẩm của ba lực ($x = \mu \times m \times \beta$) rất quan trọng đối với suy nghĩ lịch sử về sự thừa kế và sự tiến hóa của nó, vì mỗi lực lượng trong ba lực lượng này thể hiện một tập hợp các niềm tin và lập luận quan khiến nhiều người tưởng tượng, đặc biệt là trong thời kỳ lạc quan sau Thế chiến thứ hai, rằng sự kết thúc (hoặc ở mức độ giảm dần) của tài sản thừa kế là đỉnh điểm hợp lý và tự nhiên của lịch sử. Tuy nhiên, sự kết thúc dần dần tài sản thừa kế như vậy không có nghĩa là không thể tránh khỏi, như trường hợp của Pháp đã minh họa rõ ràng. Thật vậy, đường cong hình chữ U mà chúng ta thấy ở Pháp là hệ quả của ba đường cong hình chữ U mô tả mỗi lực trong số ba lực μ, m và β. Hơn nữa, ba lực lượng tác động đồng thời, một phần vì những lý do ngẫu nhiên, và điều này giải thích biên độ lớn của sự thay đổi tổng thể, và đặc biệt là mức độ thừa

kế đặc biệt thấp trong những năm 1950–1960, khiến nhiều người tin sự giàu có được thừa kế hầu như đã biến mất.

Trong Phần Hai, tôi đã chỉ ra tỷ lệ vốn / thu nhập β thực sự được mô tả bằng một đường cong hình chữ U. Niềm tin lạc quan gắn liền với lực lượng thứ nhất này là khá rõ ràng và ngay từ cái nhìn đầu tiên là hoàn toàn hợp lý: tài sản được thừa kế theo thời gian có xu hướng mất dần tầm quan trọng của nó đơn giản bởi vì sự giàu có đã mất đi tầm quan trọng của nó (hay chính xác hơn là sự giàu có theo nghĩa vốn phi con người) là tài sản có thể được sở hữu, trao đổi trên thị trường và được chuyển giao toàn bộ cho những người thừa kế theo luật tài sản hiện hành). Không có lý do hợp lý nào khiến niềm tin lạc quan này không thể đúng, và nó thấm nhuần toàn bộ lý thuyết hiện đại về vốn con người (bao gồm cả công trình của Gary Becker), ngay cả khi nó không phải lúc nào cũng được công thức hóa một cách rõ ràng. Tuy nhiên, mọi thứ đã không diễn ra theo cách này, hoặc ở bất kỳ mức độ nào không đến mức mà đôi khi người ta tưởng tượng: vốn trên đất trở thành vốn tài chính, công nghiệp và bất động sản nhưng vẫn giữ được tầm quan trọng tổng thể, như có thể thấy trên thực tế là tỷ lệ vốn / thu nhập dường như sắp lấy lại mức kỷ lục đạt được thời Belle Époque trở về trước.

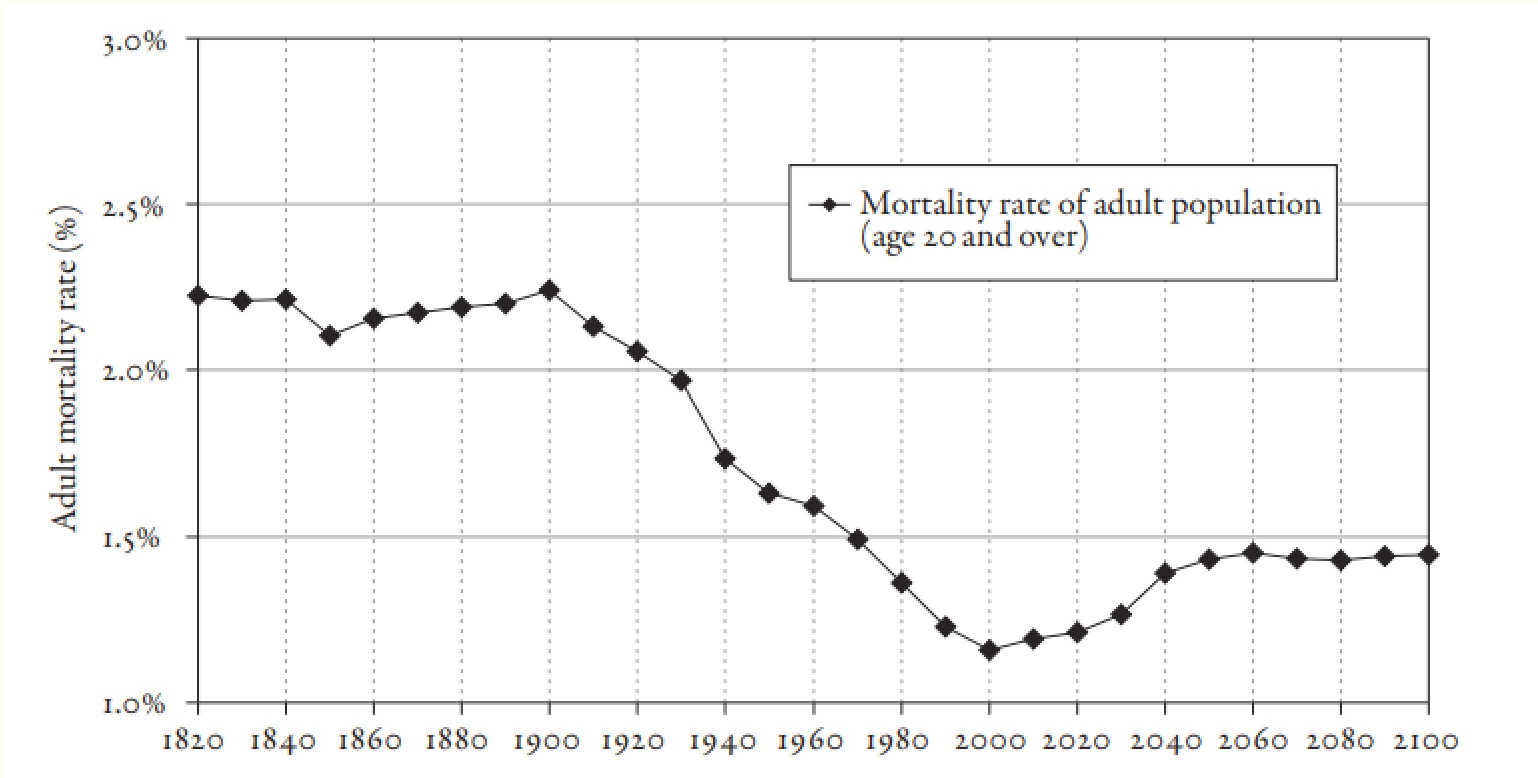
Vì một phần lý do công nghệ, ngày nay vốn vẫn đóng vai trò trung tâm trong sản xuất, và đời sống xã hội. Trước khi bắt đầu sản xuất, cần có quỹ để trang bị và không gian văn phòng, tài trợ cho các khoản đầu tư vật chất và phi vật chất, và tất nhiên là để trả tiền nhà. Chắc chắn, trình độ kỹ năng và năng lực của con người đã tăng lên theo thời gian, nhưng tầm quan trọng của vốn phi con người cũng tăng lên tương ứng. Do đó, không có lý do tiên nghiệm rõ ràng nào để mong đợi sự biến mất dần của tài sản thừa kế trên những lý do này.

Tỷ lệ Tử vong trong Dài hạn

Lực lượng thứ hai có thể giải thích sự kết thúc tự nhiên của sự thừa kế là tuổi thọ tăng lên, làm giảm tỷ lệ tử vong m và tăng thời gian để thừa kế (làm giảm kích thước của di sản). Thật vậy, chắc chắn tỷ lệ tử vong đã giảm trong thời gian dài: tỷ lệ dân số chết mỗi năm nhỏ hơn khi tuổi thọ là 80 so với khi là 60. Những thứ khác bằng nhau, với một β và μ nhất định, một xã hội có tỷ lệ tử vong thấp hơn cũng là một xã hội trong đó dòng thừa kế chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong thu nhập quốc dân. Ở Pháp, tỷ lệ tử vong đã giảm đáng kể trong suốt lịch sử, và điều này cũng đúng ở các nước khác. Tỷ lệ tử vong của Pháp vào khoảng 2,2% (dân số trưởng thành) trong thế kỷ 19 nhưng giảm đều đặn trong suốt thế kỷ 20, giảm xuống 1,1–1,2% trong giai đoạn 2000–2010, giảm gần một nửa trong một thế kỷ (xem Hình 11.2).

Hình 11.2

Tỷ lệ tử vong ở Pháp, 1820–2100



Tỷ lệ tử vong ở Pháp đã giảm trong thế kỷ 20 (tuổi thọ tăng), và sẽ tăng phần nào trong thế kỷ 21 (hiệu ứng baby boomers).

Tuy nhiên, sẽ là một sai lầm nghiêm trọng nếu nghĩ những thay đổi trong tỷ lệ tử vong chắc chắn dẫn đến sự biến mất của tài sản thừa kế như một nhân tố chính trong nền kinh tế. Thứ nhất, tỷ lệ tử vong bắt đầu tăng trở lại ở Pháp vào năm 2000–2010, và theo dự báo nhân khẩu học chính thức, sự gia tăng có khả năng tiếp tục cho đến năm 2040–2050, sau đó tỷ lệ tử vong ở người trưởng thành sẽ ổn định ở mức khoảng 1,4–1,5%. Lời giải thích cho điều này là những đứa trẻ thời baby boomers, đông hơn những nhóm trước đó (nhưng có cùng kích thước với những nhóm tiếp theo), sẽ đến cuối cuộc đời của họ trong giai đoạn này. Nói cách khác, baby boomers dẫn đến sự gia tăng cơ cấu về quy mô của các nhóm sinh, đã tạm thời làm giảm tỷ lệ tử vong đơn giản vì dân số ngày càng trẻ hóa và lớn hơn. Nhân khẩu học của Pháp rất may là khá đơn giản, do đó có thể trình bày các tác động chính của sự thay đổi nhân khẩu học một cách rõ ràng. Vào thế kỷ 19, dân số hầu như cố định và tuổi thọ trung bình là khoảng 60, do đó người bình thường có hơn 40 năm tuổi trưởng thành một chút, và tỷ lệ tử vong do đó là gần 1/40, hay thực tế là khoảng 2,2%. Trong thế kỷ 21, dân số, theo các dự báo chính thức, có khả năng sẽ ổn định trở lại, với tuổi thọ khoảng 85 hoặc khoảng 65 năm tuổi trưởng thành, với tỷ lệ tử vong khoảng 1/65, chiếm 1,4–1,5% khi chúng tôi cho nhân khẩu học tăng nhẹ. Về lâu dài, ở một quốc gia phát triển với dân số gần như trì trệ như Pháp, tỷ lệ tử vong ở người trưởng thành giảm khoảng 1/3.

Sự gia tăng dự đoán về tỷ lệ tử vong trong giai đoạn 2000–2010 và 2040–2050 do sự già đi của thế hệ baby boomers được thừa nhận là một hiệu ứng toán học thuần túy, nhưng nó vẫn quan trọng. Nó phần nào giải thích cho dòng tiền thừa kế thấp trong nửa sau của thế kỷ 20, cũng như sự gia tăng mạnh mẽ dự kiến của những dòng chảy này trong tương lai. Hiệu ứng này sẽ còn mạnh hơn ở những nơi khác. Ở các quốc gia nơi dân số đã bắt đầu giảm đáng kể hoặc sẽ sớm giảm - đặc biệt là Đức, Ý, Tây Ban Nha và tất nhiên là Nhật Bản - hiện tượng sẽ dẫn đến sự gia tăng lớn hơn nhiều ở tỷ lệ tử vong trong nửa đầu của thế kỷ 21 và do đó tự

động tăng dòng thừa kế lên một lượng đáng kể. Con người có thể sống lâu hơn, nhưng cuối cùng họ vẫn chết; chỉ có sự gia tăng đáng kể và ổn định về quy mô mới có thể làm giảm vĩnh viễn tỷ lệ tử vong và dòng thừa kế. Tuy nhiên, khi dân số già kết hợp với việc ổn định quy mô nhóm như ở Pháp, hoặc thậm chí giảm quy mô nhóm như ở một số nước giàu, thì khả năng dòng thừa kế sẽ rất cao. Trong trường hợp cực đoan - một quốc gia trong đó quy mô gia đình giảm đi một nửa (vì mỗi cặp vợ chồng quyết định chỉ có một con), tỷ lệ tử vong, và do đó, dòng chảy thừa kế, có thể tăng lên mức chưa từng có. Ngược lại, ở một quốc gia mà quy mô của mỗi nhóm tuổi tăng gấp đôi mỗi thế hệ, như đã xảy ra ở nhiều nước trong thế kỷ 20 và vẫn đang xảy ra ở châu Phi, tỷ lệ tử vong giảm xuống mức rất thấp và tài sản thừa kế chỉ chiếm rất ít (những thứ khác bình đẳng).

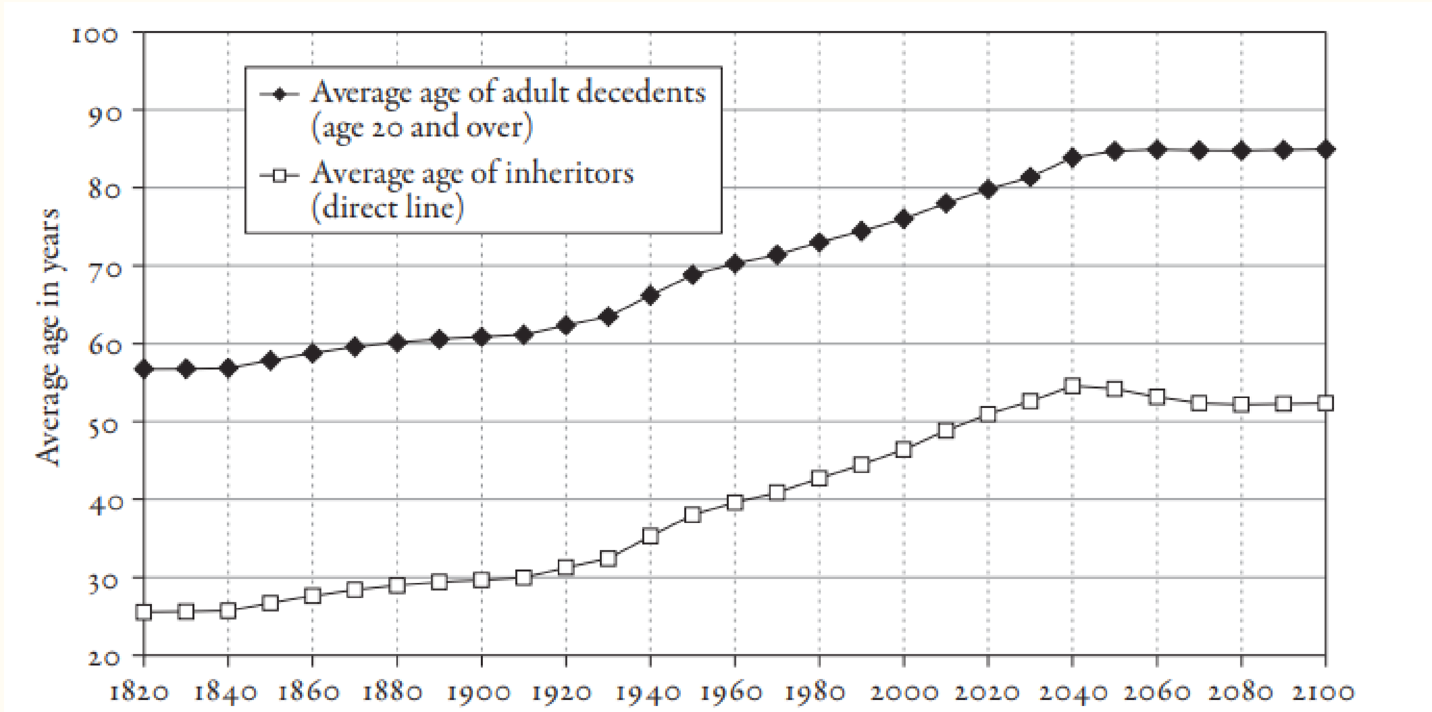
Độ tuổi giàu có với dân số: Hiệu ứng μ × m

Bây giờ chúng ta hãy quên tác động của các biến thể trong kích thước nhóm: mặc dù quan trọng, chúng về cơ bản là nhất thời, trừ khi chúng ta tưởng tượng về lâu dài, dân số của hành tinh tăng lên vô hạn hoặc nhỏ vô hạn. Thay vào đó, tôi sẽ áp dụng quan điểm dài hạn và giả định quy mô các nhóm là ổn định. Tuổi thọ tăng lên thực sự ảnh hưởng như thế nào đến tầm quan trọng của tài sản thừa kế? Chắc chắn, tuổi thọ cao hơn đồng nghĩa với việc tỷ lệ tử vong giảm về cơ cấu. Ở Pháp, nơi tuổi thọ trung bình trong thế kỷ 21 sẽ là từ 80 đến 85 năm, tỷ lệ tử vong ở người trưởng thành sẽ ổn định ở mức dưới 1,5% một năm, so với 2,2% trong thế kỷ 19, khi tuổi thọ chỉ hơn 60. Tuổi chết trung bình tăng chắc chắn làm tăng tuổi trung bình của những người thừa kế tại thời điểm nhận thừa kế. Vào thế kỷ 19, độ tuổi thừa kế trung bình chỉ là 30; trong thế kỷ 21 nó sẽ ở đâu đó xung quanh 50. Như Hình 11.3 cho thấy, chênh lệch giữa tuổi chết trung bình và tuổi thừa kế trung bình luôn vào khoảng 30 tuổi, vì lý do đơn giản là tuổi sinh con trung bình (thường được gọi là "thời gian thế hệ") là tương đối ổn định vào khoảng 30 trong thời gian dài (dù có tăng nhẹ vào đầu thế kỷ 21).

Nhưng thực tế là con người chết và thừa kế sau đó ngụ ý sự giàu có được thừa kế đang mất dần tầm quan trọng? Không nhất thiết, một phần vì tầm quan trọng ngày càng tăng của quà tặng giữa các cá nhân đang sống đã phần nào bù đắp cho hiệu ứng già đi, và một phần vì có thể người ta thừa kế sau nhưng nhận được số tiền lớn hơn, vì sự giàu có có xu hướng tăng thêm trong một xã hội đang già đi. Nói cách khác, xu hướng giảm của tỷ lệ tử vong - không thể giảm được trong thời gian dài - có thể được bù đắp bằng sự gia tăng cơ cấu tương đối trong mức độ giàu có tương đối của những người lớn tuổi, do đó μ × m không thay đổi hoặc trong bất kỳ trường hợp nào cũng giảm chậm hơn như một số người đã tin tưởng. Đây chính xác là những gì đã xảy ra ở Pháp: tỷ lệ μ của tài sản trung bình khi chết so với độ tuổi của người sống đã tăng mạnh sau năm 1950–1960, và sự 'già đi' dần dần của sự giàu có giải thích phần lớn tầm quan trọng ngày càng tăng của tài sản thừa kế trong những thập kỷ gần đây.

Hình 11.3

Tuổi trung bình của người quá cố và người thừa kế: Pháp, 1820–2100

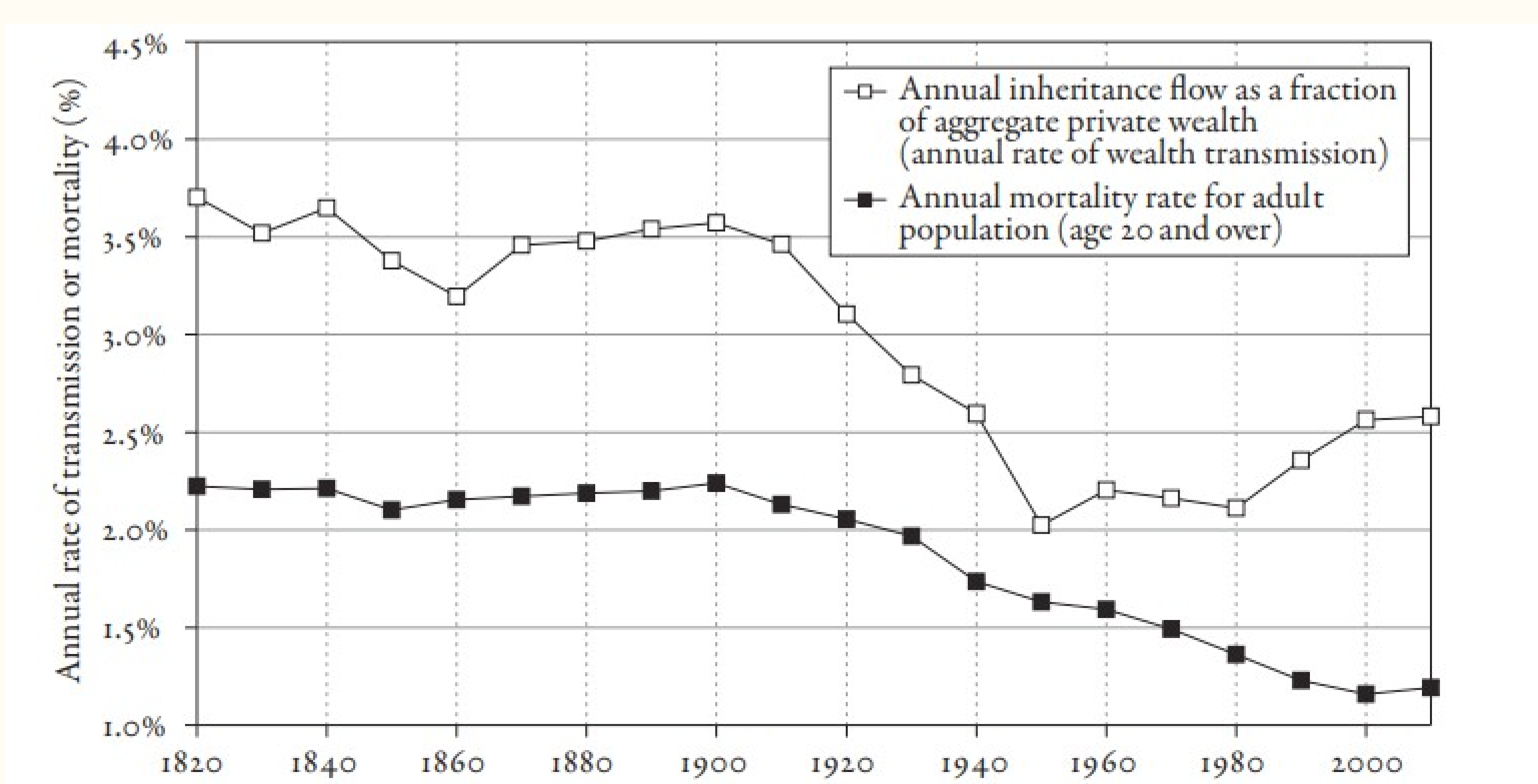


Độ tuổi trung bình của người lớn (trưởng thành) tăng từ dưới 60 lên gần 80 tuổi trong thế kỷ 20, và độ tuổi trung bình tại thời điểm thừa kế tăng từ 30 tuổi lên 50 tuổi.

Cụ thể, người ta thấy tích số μ × m, theo định nghĩa đo lường tỷ lệ thừa kế theo năm (hay nói cách khác, dòng thừa kế được biểu thị bằng % trong tổng tài sản tư), rõ ràng đã bắt đầu tăng lên trong vài thập kỷ qua, dù tỷ lệ tử vong tiếp tục giảm, như Hình 11.4 cho thấy. Tỷ lệ thừa kế hàng năm, mà các nhà kinh tế học thế kỷ 19 gọi là “tỷ lệ phân chia tài sản”, theo các nguồn của tôi là tương đối ổn định từ những năm 1820 đến những năm 1910 vào khoảng 3,3–3,5%, hoặc khoảng 1/30. Người ta cũng nói trong những ngày đó, một gia tài được thừa kế trung bình 30 năm một lần, tức là cứ một thế hệ mới có một lần, đó là một cái nhìn hơi quá tĩnh về sự vật nhưng được chứng minh một phần bởi thực tế của thời đó. Tỷ lệ thừa kế giảm xuống trong giai đoạn 1910–1950 và trong những năm 1950 ở mức khoảng 2%, trước khi tăng đều đặn lên trên 2,5% trong giai đoạn 2000–2010.

Hình 11.4

Dòng thừa kế so với tỷ lệ tử vong tại Pháp, 1820–2010



Dòng thừa kế hàng năm (tài sản và quà tặng) bằng khoảng 2,5% tổng tài sản trong giai đoạn 2000–2010 so với 1,2% của tỷ lệ tử vong.

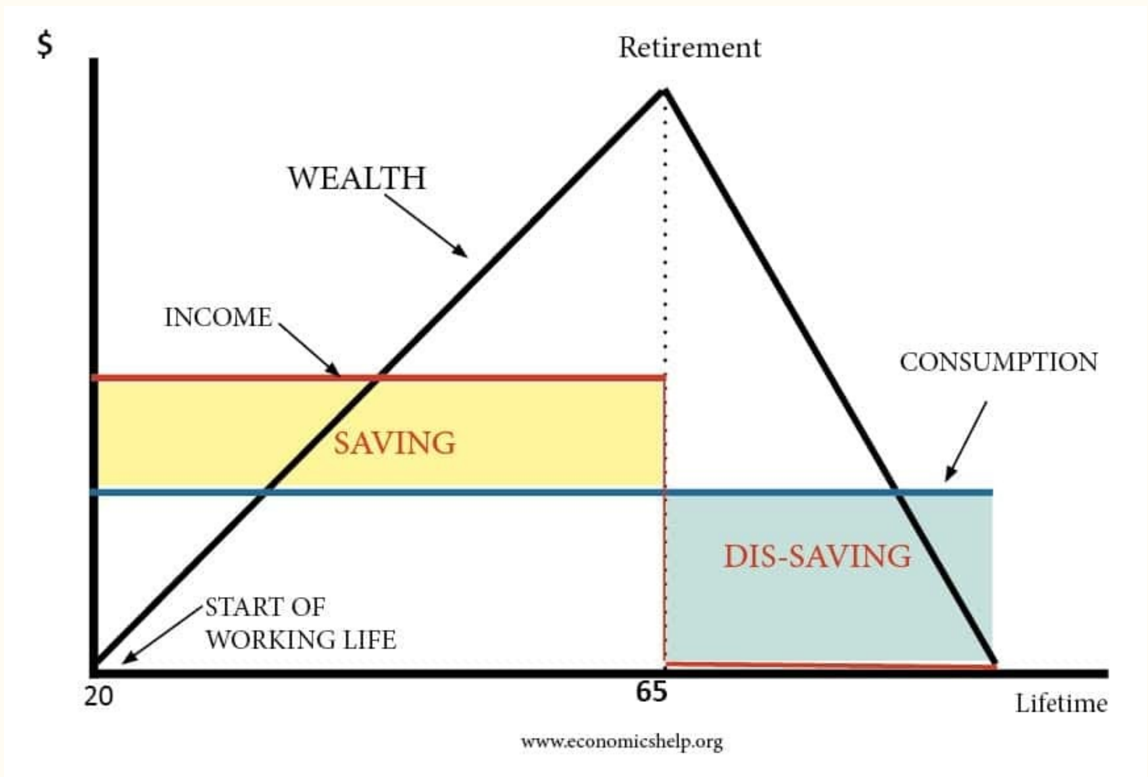
Tóm lại: thừa kế xảy ra muộn hơn trong các xã hội già hóa, nhưng tài sản cũng tăng thêm, và cái sau có xu hướng bù cho cái trước. Theo nghĩa này, một xã hội mà ở đó những người chết già đi rất khác với một xã hội mà ở đó họ hoàn toàn không chết và quyền thừa kế biến mất một cách hiệu quả. Tuổi thọ tăng làm trì hoãn các sự kiện quan trọng của cuộc đời: mọi người học lâu hơn, bắt đầu công việc muộn hơn, thừa kế muộn hơn, nghỉ hưu muộn hơn và chết muộn hơn. Nhưng tầm quan trọng tương đối của tài sản thừa kế trái ngược với thu nhập kiếm được không nhất thiết phải thay đổi, hoặc ở bất kỳ tỷ lệ nào cũng thay đổi ít hơn nhiều so với những gì người ta tưởng tượng. Để chắc chắn, việc thừa kế sau này trong cuộc sống có thể khiến việc lựa chọn một nghề thường xuyên cần thiết hơn so với trước đây. Nhưng điều này được bù đắp bằng việc thừa kế số tiền lớn hơn hoặc nhận quà tặng. Trong mọi trường hợp, sự khác biệt còn nhiều hơn một mức độ so với sự thay đổi mạnh mẽ của nền văn minh mà đôi khi người ta vẫn tưởng tượng.

Tài sản của người chết, Tài sản của người sống

Thật thú vị khi xem xét kỹ hơn sự tiến hóa của μ, tỷ lệ giữa mức độ giàu có trung bình khi chết và mức độ giàu có trung bình của người sống, mà tôi đã trình bày trong Hình 11.5. Trước tiên, hãy lưu ý trong suốt hai thế kỷ qua, từ năm 1820 đến nay, người chết (trung bình) luôn giàu có hơn người sống ở Pháp: μ luôn lớn hơn 100%, ngoại trừ khoảng thời gian xung quanh Chiến tranh thế giới thứ hai (1940–1950), khi tỷ lệ (không điều chỉnh đối với những món quà được tặng trước khi chết) giảm xuống chỉ còn dưới 100%. Hãy nhớ lại theo lý thuyết vòng đời của Modigliani, lý do chính để tích lũy tài sản, đặc biệt là trong các xã hội già hóa, là trả tiền cho việc nghỉ hưu, vì vậy những người lớn tuổi nên tiêu dùng phần lớn số tiền tiết kiệm của họ khi về già và do đó sẽ chết với ít hoặc không có tài sản. Đây là "tam giác Modigliani" nổi tiếng, được dạy cho tất cả các sinh viên kinh tế, theo đó sự giàu có đầu tiên tăng lên theo tuổi tác khi các cá nhân tích lũy tiền tiết kiệm để chờ về hưu và sau đó giảm đi. Do đó, tỷ lệ μ phải bằng 0 hoặc gần bằng, trong mọi trường hợp nhỏ hơn 100%. Nhưng lý thuyết về vốn này và sự tiến hóa của nó trong các xã hội tiên tiến, vốn là một ưu tiên hoàn toàn hợp lý, không thể giải thích các sự kiện quan sát được— nói một cách nhẹ nhàng. Rõ ràng, tiết kiệm để nghỉ hưu chỉ là một trong nhiều lý do — và không phải là lý do quan trọng nhất — tại sao mọi người tích lũy tài sản: mong muốn duy trì tài sản gia đình luôn đóng vai trò trung tâm. Trên thực tế, các hình thức tài sản hàng hóa khác nhau, không thể truyền lại cho con cháu, chỉ chiếm dưới 5% tài sản tư nhân ở Pháp và nhiều nhất là 15–20% ở các nước nói tiếng Anh, nơi các quỹ hưu trí phát triển hơn. Đây không phải là một số tiền không đáng kể, nhưng nó không đủ để làm thay đổi tầm quan trọng cơ bản của việc thừa kế như một động lực để tích lũy tài sản (đặc biệt là vì tiết kiệm trong vòng đời có thể

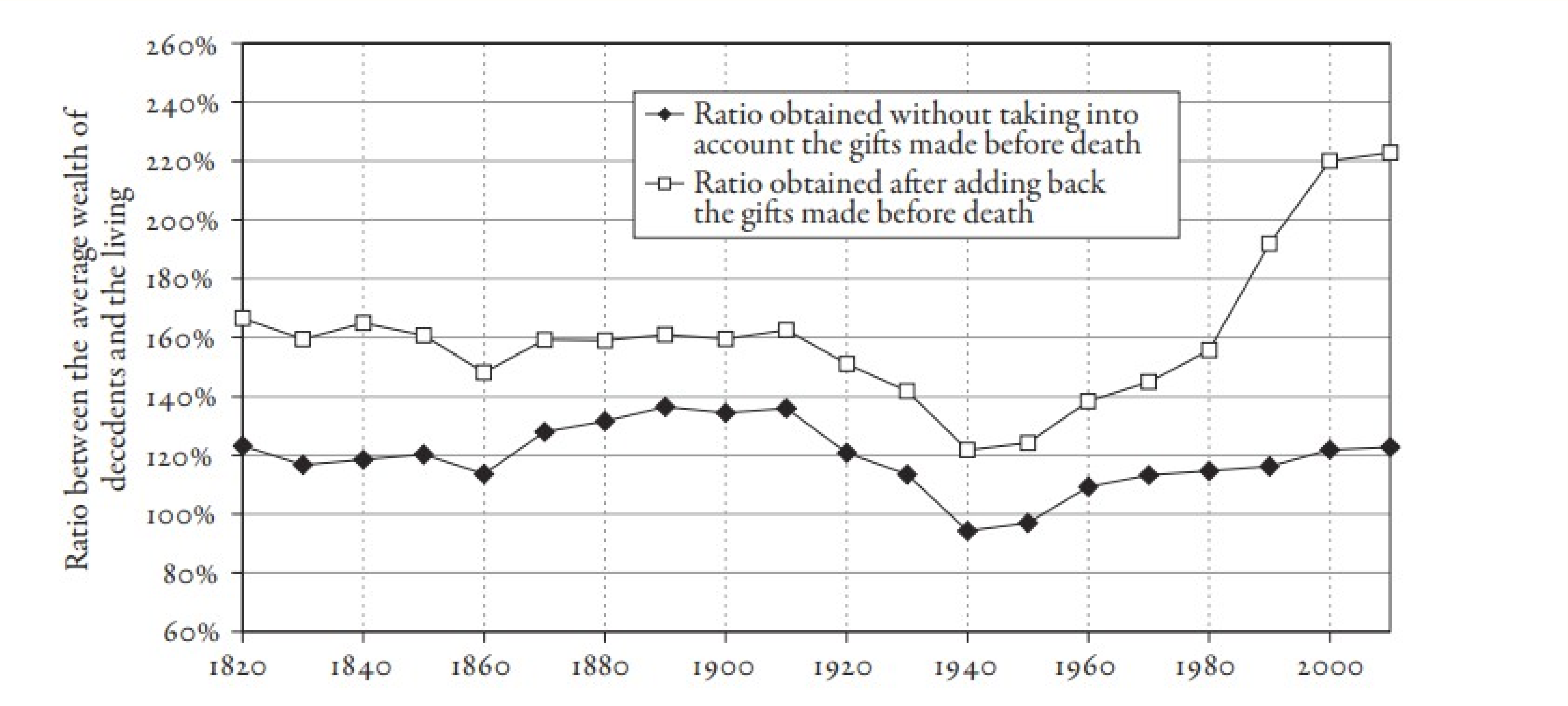
không thay thế mà là một phần bổ sung cho sự giàu có có thể truyền lại được). chắc chắn, rất khó để nói sự tích lũy tài sản sẽ khác nhau như thế nào trong thế kỷ 20 nếu không có hệ thống lương hưu công trả lương tùy theo nhu cầu, vốn đảm bảo cho đại đa số người về hưu một mức sống tốt trong một nơi đáng tin cậy hơn. và một cách công bằng hơn là đầu tư vào tài sản tài chính, vốn đã giảm mạnh sau chiến tranh, lẽ ra có thể làm được. Có thể là nếu không có các hệ thống lương hưu công như vậy, mức tích lũy tài sản tổng thể (được đo bằng tỷ lệ vốn / thu nhập) thậm chí còn lớn hơn hiện nay. Trong mọi trường hợp, tỷ lệ vốn / thu nhập xấp xỉ như ngày nay như thời Belle Époque (khi tuổi thọ ngắn hơn làm giảm đáng kể nhu cầu tích lũy tiền tiết kiệm trước khi về hưu), và tài sản hàng năm chỉ chiếm một phần lớn hơn một chút trong tổng số tài sản so với một thế kỷ trước.

Tam giác Modigliani



Hình 11.5

Tỷ lệ giữa tài sản trung bình khi chết và tài sản trung bình của người sống: Pháp, 1820–2010



Trong năm 2000–2010, tài sản trung bình khi chết cao hơn 20% so với người sống nếu người ta bỏ qua những món quà đã được tạo ra trước khi chết, nhưng lớn hơn gấp đôi nếu tính các món quà.

Cũng cần lưu ý tầm quan trọng của những món quà giữa các cá nhân còn sống trong hai thế kỷ qua, cũng như sự trỗi dậy ngoạn mục của chúng trong vài thập kỷ qua. Tổng giá trị hàng năm của quà tặng là 30–40% giá trị hàng năm của tài sản thừa kế từ năm 1820 đến năm 1870 (trong thời gian đó quà tặng chủ yếu dưới dạng của hồi môn, tức là quà tặng cho người phối ngẫu vào thời điểm kết hôn, thường có giới hạn quy định trong hợp đồng hôn nhân). Từ năm 1870 đến năm 1970, giá trị quà tặng giảm nhẹ, ổn định ở mức khoảng 20–30% số tiền thừa kế, trước khi tăng mạnh và đều đặn lên 40% vào những năm 1980, 60% trong những năm 1990 và hơn 80% vào năm 2000–2010. Ngày nay, việc để lại vốn bằng quà tặng cũng quan trọng như việc để lại bằng cách thừa kế. Quà tặng chiếm gần một nửa dòng tiền thừa kế hiện tại, và do đó, điều cần thiết là phải tính đến chúng. Cụ thể, nếu không bao gồm quà tặng trước khi chết, chúng ta sẽ thấy mức độ giàu có trung bình khi chết trong giai đoạn 2000–2010 chỉ cao hơn 20% so với mức độ giàu có trung bình của người sống. Nhưng đây chỉ đơn giản là phản ánh thực tế là người chết đã để lại gần một nửa tài sản của họ. Nếu chúng ta bao gồm những món quà được trao trước khi chết, chúng ta nhận thấy giá trị (đã sửa chữa) của μ thực sự lớn hơn 220%: tài sản đã chỉnh sửa của người chết lớn gần gấp đôi người sống. Một lần nữa chúng ta đang sống trong thời kỳ vàng son của việc tặng quà, hơn nhiều so với thế kỷ 19.

Điều thú vị cần lưu ý là phần lớn quà tặng, ngày nay cũng như trong thế kỷ 19, dành cho trẻ em, thường là trong bối cảnh đầu tư bất động sản, và chúng được trao trung bình khoảng mười năm trước khi người tặng qua đời (khoảng cách vẫn tương đối ổn định theo thời gian). Tầm quan trọng ngày càng tăng của quà tặng kể từ những năm 1970 đã dẫn đến việc giảm độ tuổi trung bình của người nhận: trong năm 2000–2010, độ tuổi trung bình của người thừa kế là từ 45 đến 50 tuổi, trong khi tuổi của người nhận quà là ba mươi đến bốn mươi, do đó sự khác biệt giữa ngày nay và thế kỷ 19 hoặc đầu thế kỷ 20 không quá lớn như trong Hình 11.3. Lời giải thích thuyết phục nhất về sự gia tăng dần của việc tặng quà, bắt đầu từ những năm 1970, trước khi các biện pháp khuyến khích tài chính được đưa ra vào những năm 1990– 2000, có phải là các bậc cha mẹ có phương tiện dần nhận thức được nhờ sự gia tăng tuổi thọ, có thể có những lý do chính đáng để chia sẻ sự giàu có của họ với con cái ở độ tuổi 35 để 40 thay vì 45 đến 50 hoặc thậm chí muộn hơn. Trong mọi trường hợp, bất kể vai trò chính xác của từng cách giải thích khác nhau có thể xảy ra, thực tế là sự bùng nổ trong việc tặng quà, mà chúng ta cũng thấy ở các nước châu Âu khác, bao gồm cả Đức, là một thành phần thiết yếu trong tầm quan trọng hồi sinh của tài sản thừa kế ở xã hội đương thời.

Năm mươi và tám mươi: Tuổi và Vận may thời Belle Époque

Để hiểu rõ hơn về động lực của tích lũy tài sản và dữ liệu chi tiết được sử dụng để tính μ, sẽ rất hữu ích khi xem xét sự phát triển của tỷ lệ tài sản trung bình theo tuổi. Bảng 11.1 trình bày tỷ lệ chênh lệch tuổi giàu có trong một số năm từ 1820 đến 2010. Thực tế nổi bật nhất là sự 'già đi' ấn tượng của sự giàu có trong suốt thế kỷ 19, khi vốn ngày càng tập trung. Vào năm 1820, trung bình những người già hầu như không giàu hơn những người ở độ tuổi năm mươi (mà tôi lấy làm nhóm tham khảo): những người theo giới tính nam giàu hơn 34% và những người ở tuổi 80 giàu hơn 53%. Nhưng khoảng cách ngày càng mở rộng sau đó. Đến năm 1900–1910, mức độ giàu có trung bình của những người theo giới tính và những người theo giới luật cao hơn nhóm tham chiếu từ 60–80%, và những người 80 tuổi giàu hơn gấp rưỡi. Lưu ý đây là mức trung bình cho tất cả nước Pháp. Nếu chúng ta hạn chế sự chú ý của mình đến Paris, nơi tập trung những vận may lớn nhất, thì tình hình thậm chí còn cực đoan hơn. Vào trước Chiến tranh thế giới thứ nhất, tài sản của người dân Paris tăng vọt với những người giàu có gấp ba, thậm chí gấp bốn lần so với những người 50 tuổi. Chắc chắn, phần lớn người dân đã chết mà không có tài sản gì, và việc không có bất kỳ hệ thống lương hưu nào có xu hướng làm trầm trọng thêm "tình trạng nghèo đói thời hoàng kim" này. Nhưng trong thiểu số có một số tài sản, sự 'già đi' của sự giàu có là khá ấn tượng. Rõ ràng, sự làm giàu ngoạn mục của những người ở độ tuổi 80 không thể được giải thích bằng thu nhập từ lao động hoặc hoạt động kinh doanh: thật khó tưởng tượng những người ở độ tuổi 80 lại tạo ra một công ty khởi nghiệp mới vào mỗi buổi sáng.

Bảng 11.1

Tỷ lệ giàu có theo tuổi ở Pháp, 1820–2010: Mức độ giàu có trung bình của từng nhóm tuổi (% mức độ giàu có trung bình của những người từ 50 đến 59 tuổi)

Year	20–29 years	30–39 years	40–49 years	50–59 years	60–69 years	70–79 years	80 years and over
1820	29	37	47	100	134	148	153
1850	28	37	52	100	128	144	142
1880	30	39	61	100	148	166	220
1902	26	57	65	100	172	176	238
1912	23	54	72	100	158	178	257
1931	22	59	77	100	123	137	143
1947	23	52	77	100	99	76	62
1960	28	52	74	100	110	101	87
1984	19	55	83	100	118	113	105
2000	19	46	66	100	122	121	118
2010	25	42	74	100	111	106	134

Lưu ý: Vào năm 1820, mức độ giàu có trung bình của những người từ 60-69 tuổi cao hơn 34% so với những người từ 50 đến 59 tuổi và mức độ giàu có trung bình của những người từ 80 tuổi trở lên cao hơn 53% so với những người từ 50 đến 59 tuổi.

Sự làm giàu này của người cao tuổi rất đáng chú ý, một phần vì nó giải thích giá trị cao của μ, tỷ lệ giữa tài sản trung bình tại thời điểm chết và tài sản trung bình của người sống, thời Belle Époque (và do đó, dòng thừa kế cao), và thậm chí nhiều hơn bởi vì nó cho chúng ta biết một điều gì đó khá cụ thể về thuế cơ bản. Dữ liệu cá nhân mà chúng tôi có được khá rõ ràng về điểm này: sự gia tăng rất nhanh của sự giàu có ở những người cao tuổi vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 là hệ quả đơn giản của bất bình đẳng r > g và của logic tích lũy mà nó ngụ ý. Cụ thể, những người cao tuổi có khối tài sản lớn nhất thường được hưởng thu nhập từ vốn vượt xa những gì họ cần để sống. Ví dụ, giả sử họ thu được lợi nhuận là 5% và tiêu dùng 2/5 thu nhập vốn của họ trong khi tái đầu tư 3/5 còn lại. Khi đó, tài sản của họ sẽ tăng với tốc độ 3% một năm, và đến năm 85 tuổi, họ sẽ giàu hơn gấp đôi so với lúc 60 tuổi. Cơ chế này đơn giản nhưng cực kỳ mạnh mẽ, và nó giải thích rất tốt các sự kiện quan sát được, ngoại trừ việc những người có tài sản lớn nhất thường có thể tiết kiệm hơn 3/5 thu nhập vốn của họ (điều này sẽ thúc đẩy hóa quá trình phân kỳ), và nói chung tăng trưởng thu nhập trung bình và tài sản không hoàn toàn bằng 0 (nhưng khoảng 1% một năm, điều này có thể khiến nó chậm lại một chút).

Nghiên cứu về động lực tích tụ và tập trung tài sản ở Pháp giai đoạn 1870–1914, đặc biệt là ở Paris, có nhiều bài học kinh nghiệm về thế giới ngày nay và tương lai. Không chỉ dữ liệu đặc biệt chi tiết và đáng tin cậy, mà thời kỳ này còn là biểu tượng của quá trình toàn cầu hóa đầu tiên về thương mại và tài chính. Như đã lưu ý, nó có thị trường vốn hiện đại, đa dạng và các cá nhân nắm giữ các danh mục đầu tư phức tạp bao gồm tài sản trong nước và nước ngoài, tài sản công và tư với số tiền tương ứng và biến đổi. Chắc chắn, tăng trưởng kinh tế chỉ đạt 1–1,5% một năm, nhưng tốc độ tăng trưởng như tôi đã trình bày trước đó, thực sự là khá đáng kể từ quan điểm thế hệ hoặc trong quan điểm lịch sử về lâu dài. Nó hoàn toàn không phải là dấu hiệu của một xã hội nông nghiệp tĩnh. Đây là kỷ nguyên của sự đổi mới công nghệ và công nghiệp: ô tô, điện, rạp chiếu phim và nhiều thứ mới lạ khác trở nên quan trọng trong những năm này, và nhiều trong số đó có nguồn gốc từ Pháp, ít nhất là một phần. Trong khoảng thời gian từ năm 1870 đến năm 1914, không phải tất cả tài sản của những người năm mươi và sáu mươi tuổi đều được thừa hưởng. Khác xa: chúng tôi tìm thấy một số lượng đáng kể những người giàu có đã kiếm tiền của họ thông qua các hoạt động kinh doanh trong ngành công nghiệp và tài chính.

Tuy nhiên, động lực chi phối, giải thích phần lớn sự tập trung tài sản, là hệ quả tất yếu của bất bình đẳng r > g. Bất kể tài sản mà một người nắm giữ ở tuổi 50 hay 60 là được thừa kế hay kiếm được, thực tế vẫn là ngoài một ngưỡng nhất định, vốn có xu hướng tái sản xuất và

tích lũy theo cấp số nhân. Logic của r > g ngụ ý doanh nhân luôn có xu hướng trở thành người cho thuê. Ngay cả khi điều này xảy ra sau này trong cuộc sống, hiện tượng này vẫn trở nên quan trọng khi tuổi thọ tăng lên. Việc một người có những ý tưởng hay ở tuổi ba mươi hoặc bốn mươi không có nghĩa là cô ấy sẽ vẫn có những ý tưởng đó ở tuổi bảy mươi hoặc tám mươi, nhưng tài sản của cô ấy sẽ tiếp tục tăng lên. Hoặc nó có thể được truyền lại cho thế hệ sau và tiếp tục tăng lên ở đó. Giới tinh hoa kinh tế Pháp thế kỷ 19 là những doanh nhân năng động và sáng tạo, nhưng thực tế cốt yếu vẫn là những nỗ lực của họ cuối cùng — và phần lớn là vô tình — củng cố và duy trì một xã hội của những người cho thuê nhà nhờ vào logic của r > g.

Sự tái sinh của giàu có do chiến tranh

Cơ chế tự duy trì này đã sụp đổ do những cú sốc lặp đi lặp lại đối với vốn và chủ sở hữu của nó trong giai đoạn 1914–1945. Sự gia tăng đáng kể của giàu có là một hệ quả của hai cuộc chiến tranh thế giới. Người ta thấy rõ điều này trong Hình 11.5: lần đầu tiên trong lịch sử - và cũng là lần duy nhất cho đến ngày nay - mức giàu có trung bình khi chết trong giai đoạn 1940-1950 giảm xuống dưới mức giàu có trung bình của người sống. Thực tế này càng rõ ràng hơn trong chi tiết danh mục của các nhóm tuổi ở Bảng 11.1. Vào năm 1912, trước Chiến tranh thế giới thứ nhất, những người ở độ tuổi 80 đã giàu gấp hơn hai lần rưỡi so với những người ở độ tuổi 40. Năm 1931, họ chỉ giàu hơn 50%. Và vào năm 1947, những người 50 tuổi giàu hơn 40% so với nhóm 80 tuổi. Để tăng thêm sự giảm sút do chiến tranh, những người tuổi 80 thậm chí còn kém hơn một chút so với những người ở độ tuổi 40 vào năm đó. Đây là thời kỳ tất cả những điều chắc chắn trước đây bị đặt câu hỏi. Trong những năm sau Chiến tranh thế giới thứ hai, biểu đồ của sự giàu có so với tuổi tác đột nhiên có dạng một đường cong hình chuông với đỉnh cao trong độ tuổi từ 50 đến 59 — một dạng gần với "tam giác Modigliani", ngoại trừ thực tế là sự giàu có đã không giảm xuống con số 0 ở những thời kỳ tốt nhất. Điều này hoàn toàn trái ngược với thế kỷ 19, trong đó đường cong tuổi giàu có tăng đơn điệu theo độ tuổi.

Có một lời giải thích đơn giản cho sự trẻ hóa sự giàu có một cách ngoạn mục này. Như đã lưu ý trong Phần Hai, tất cả các vận may đều phải chịu nhiều cú sốc trong giai đoạn 1914–1945 - tài sản bị phá hủy, lạm phát, phá sản, trưng thu, v.v. - do đó tỷ lệ vốn / thu nhập giảm mạnh. Theo một phép gần đúng đầu tiên, người ta có thể giả định tất cả các vận may đều chịu ở mức độ như nhau, khiến cho tỷ lệ tuổi tác không thay đổi. Tuy nhiên, trên thực tế, các thế hệ trẻ, trong bất kỳ trường hợp nào cũng không mất mát nhiều, phục hồi nhanh hơn sau những cú sốc thời chiến so với những người lớn tuổi. Một người đã sáu mươi tuổi vào năm 1940 và mất tất cả những gì mình sở hữu trong một vụ bắn phá, sung công hoặc phá sản, có rất ít hy vọng phục hồi. Ông có thể đã chết trong khoảng thời gian từ năm 1950 đến năm 1960 ở tuổi bảy mươi hoặc tám mươi mà không có gì để lại cho những người thừa kế

của mình. Ngược lại, một người ba mươi tuổi vào năm 1940 và mất tất cả (có lẽ là không nhiều) vẫn còn nhiều thời gian để tích lũy tài sản sau chiến tranh và đến những năm 1950 sẽ ở độ tuổi tứ tuần và giàu có hơn trước đây. Chiến tranh đã đặt lại tất cả các số đếm về 0, hoặc gần bằng 0, và chắc chắn dẫn đến sự tái tạo tài sản. Về mặt này, thực sự là hai cuộc chiến tranh thế giới đã quét sạch 'phiến đá' trong thế kỷ 20 và tạo ra ảo tưởng chủ nghĩa tư bản đã bị vượt qua.

Đây là lời giải thích trung tâm cho dòng thừa kế đặc biệt thấp được quan sát thấy trong những thập kỷ sau Thế chiến thứ hai: những người đáng lẽ được thừa hưởng tài sản trong những năm 1950–1960 không được thừa kế nhiều vì cha mẹ họ không có thời gian để phục hồi sau những cú sốc của những thập kỷ trước. và chết mà không có nhiều tài sản để lại cho họ.

Đặc biệt, lập luận này cho phép chúng ta hiểu tại sao sự sụp đổ của các dòng tài sản thừa kế lại lớn hơn sự sụp đổ của bản thân sự giàu có - trên thực tế là gần gấp đôi. Như tôi đã trình bày trong Phần Hai, tổng tài sản tư nhân giảm hơn 2/3 trong giai đoạn 1910–1920 và 1950–1960: vốn tư nhân giảm từ bảy năm thu nhập quốc dân xuống chỉ còn hai năm rưỡi (xem Hình 3.6). Dòng thừa kế hàng năm đã giảm gần 5-6%, từ 25% thu nhập quốc dân vào trước Chiến tranh thế giới thứ nhất xuống chỉ còn 4–5% trong những năm 1950 (xem Hình 11.1).

Tuy nhiên, thực tế quan trọng là tình trạng này không kéo dài. "Chủ nghĩa tư bản tái cấu trúc" về bản chất của nó là một giai đoạn chuyển tiếp chứ không phải là sự chuyển đổi cơ cấu như người ta tưởng tượng. Trong những năm 1950–1960, khi vốn một lần nữa được tích lũy và tỷ lệ vốn / thu nhập β tăng lên, vận may bắt đầu già đi một lần nữa, do đó tỷ lệ μ giữa mức giàu trung bình khi chết và mức giàu trung bình khi sống cũng tăng lên. Sự giàu có ngày càng tăng đi đôi với sự giàu có ngày càng già đi, do đó đặt nền tảng cho sự trở lại mạnh mẽ hơn của sự giàu có được thừa kế. Đến năm 1960, tỷ lệ quan sát được vào năm 1947 đã trở thành một ký ức: những người theo giới tính và những người 80 tuổi giàu có hơn một chút so với những người ở độ tuổi tứ tuần (xem Bảng 11.1). Trong những năm 1990– 2000, biểu đồ của sự giàu có so với độ tuổi thậm chí còn tăng mạnh hơn. Đến năm 2010, mức độ giàu có trung bình của những người ở độ tuổi tám mươi cao hơn 30% so với những người ở độ tuổi tứ tuần. Nếu người ta bao gồm (mà Bảng 11.1 không có) những món quà được tặng trước khi qua đời vào sự giàu có của các nhóm tuổi khác nhau, thì biểu đồ cho năm 2000–2010 sẽ vẫn dốc hơn, xấp xỉ như trong năm 1900–1910, với mức độ giàu có trung bình cho mọi người ở độ tuổi bảy mươi và tám mươi cao gấp đôi so với những người ở độ tuổi tứ tuần, ngoại trừ việc hầu hết các trường hợp tử vong hiện nay xảy ra ở độ tuổi cao hơn, điều này mang lại μ cao hơn đáng kể (xem Hình 11.5).

Dòng Thừa kế sẽ tiến hóa thế nào trong thế kỷ 21?

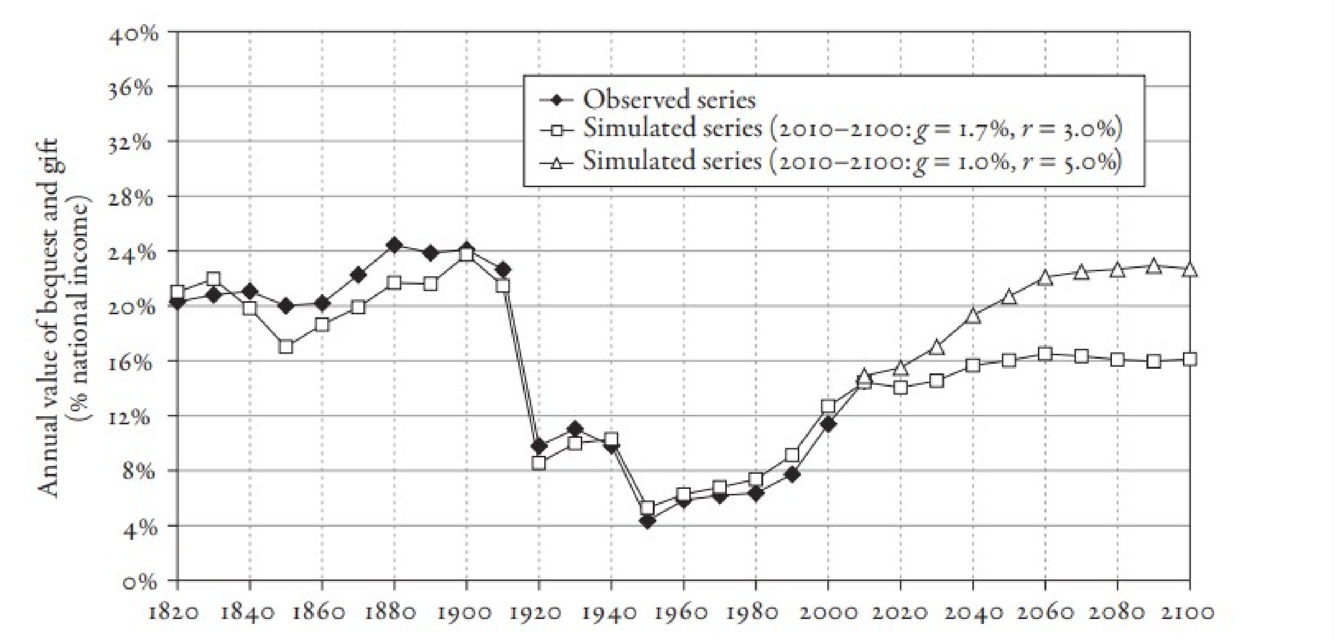
Xét về sự gia tăng nhanh chóng của các dòng tài sản thừa kế trong những thập kỷ gần đây, việc đặt câu hỏi liệu sự gia tăng này có tiếp tục diễn ra hay không là điều tự nhiên. Hình 11.6 cho thấy hai diễn biến có thể xảy ra trong thế kỷ 21. Kịch bản trung tâm dựa trên giả định tốc độ tăng trưởng hàng năm là 1,7% trong giai đoạn 2010–2100 và lợi nhuận ròng trên vốn là 3%. Kịch bản thay thế dựa trên giả định tốc độ tăng trưởng sẽ giảm xuống 1% đối với giai đoạn 2010–2100, trong khi tỷ suất lợi nhuận trên vốn sẽ tăng lên 5%. Điều này có thể xảy ra, chẳng hạn, nếu tất cả các loại thuế đánh vào vốn và thu nhập từ vốn, bao gồm cả thuế thu nhập doanh nghiệp, được loại bỏ hoặc nếu các loại thuế đó được giảm trong khi chia sẻ thu nhập của vốn tăng lên.

Trong kịch bản trung tâm, các mô phỏng dựa trên mô hình lý thuyết (đã giải thích thành công những diễn biến của giai đoạn 1820–2010) cho thấy dòng tiền thừa kế hàng năm sẽ tiếp tục tăng cho đến 2030–2040 và sau đó ổn định ở mức khoảng 16–17% thu nhập quốc dân. Theo kịch bản thay thế, dòng tiền thừa kế sẽ tăng hơn nữa cho đến năm 2060–2070 và sau đó ổn định ở mức khoảng 24–25% thu nhập quốc dân, mức tương tự như đã quan sát thấy vào 1870–1910. Trong trường hợp đầu tiên, tài sản được thừa kế sẽ chỉ quay trở lại một phần; trong lần thứ hai, sự trở lại của nó sẽ hoàn tất (tính đến tổng số tiền thừa kế và quà tặng có liên quan). Trong cả hai trường hợp, dòng tiền thừa kế và quà tặng trong thế kỷ 21 dự kiến sẽ khá cao, đặc biệt cao hơn nhiều so với giai đoạn đặc biệt thấp được quan sát vào giữa thế kỷ 20.

Những dự đoán như vậy rõ ràng là không chắc chắn và được quan tâm chủ yếu vì giá trị minh họa của chúng. Sự phát triển của các dòng tài sản thừa kế trong thế kỷ 21 phụ thuộc vào nhiều yếu tố kinh tế, nhân khẩu học và chính trị, và lịch sử cho thấy những yếu tố này có thể thay đổi lớn và rất khó lường. Có thể dễ dàng hình dung các kịch bản khác sẽ dẫn đến các kết quả khác nhau: ví dụ, một sự tăng tốc ngoạn mục của tăng trưởng nhân khẩu học hoặc kinh tế (có vẻ khá khó tin) hoặc sự thay đổi căn bản trong chính sách công liên quan đến vốn tư nhân hoặc tài sản thừa kế (có thể nhiều hơn thực tế).

Hình 11.6

Dòng thừa kế được quan sát và mô phỏng tại Pháp, 1820–2100



Các mô phỏng dựa trên mô hình lý thuyết chỉ ra mức độ dòng thừa kế trong thế kỷ 21 sẽ phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng và tỷ suất hoàn vốn ròng.

Cũng cần lưu ý sự phát triển của tỷ lệ giàu có phụ thuộc chủ yếu vào hành vi tiết kiệm, tức là vào lý do tại sao các nhóm người khác nhau tích lũy được tài sản. Như đã thảo luận, có nhiều lý do như vậy và tầm quan trọng tương đối của chúng rất khác nhau giữa các cá nhân. Người ta có thể tiết kiệm để phòng khi nghỉ hưu hoặc mất việc (tiết kiệm theo vòng đời hoặc đề phòng). Hoặc một người có thể tiết kiệm để tích lũy hoặc duy trì tài sản của gia đình. Hoặc, thực sự, một người có thể chỉ đơn giản là thích sự giàu có và danh vọng đôi khi đi cùng với nó (tiết kiệm của triều đại hoặc tích lũy thuần túy). Nói một cách trừu tượng, hoàn toàn có thể tưởng tượng một thế giới mà ở đó tất cả mọi người sẽ chọn chuyển đổi tất cả tài sản thành niên kim và chết mà không có gì cả. Nếu hành vi như vậy đột nhiên trở nên chiếm ưu thế trong thế kỷ 21, thì dòng tiền thừa kế hiển nhiên sẽ giảm gần như bằng 0, bất kể tốc độ tăng trưởng hoặc tỷ suất sinh lợi trên vốn.

Tuy nhiên, hai kịch bản được trình bày trong Hình 11.6 là dễ hiểu nhất dựa trên thông tin hiện có. Đặc biệt, tôi đã giả định hành vi tiết kiệm trong giai đoạn 2010–2100 sẽ vẫn tương tự như trước đây, có thể được mô tả như sau. Mặc dù có nhiều khác biệt trong hành vi cá nhân, chúng tôi thấy tỷ lệ tiết kiệm tăng theo thu nhập và tài sản ban đầu, nhưng sự khác biệt theo nhóm tuổi nhỏ hơn nhiều: với ước tính đầu tiên, mọi người tiết kiệm trung bình với tỷ lệ tương tự bất kể tuổi tác. Đặc biệt, sự phân tán lớn của người cao tuổi theo dự đoán của lý thuyết vòng đời về tiết kiệm dường như không xảy ra, bất kể tuổi thọ tăng lên bao nhiêu. Không nghi ngờ gì nữa, lý do cho điều này là tầm quan trọng của động cơ gia truyền (không ai thực sự muốn chết mà không có gì cả, ngay cả trong các xã hội già cỗi), cùng với logic của sự tích lũy thuần túy cũng như cảm giác an toàn - chứ không chỉ đơn thuần là uy tín hay quyền lực — sự giàu có đó mang lại. Sự tập trung rất cao của sự giàu có (với tầng lớp thượng lưu luôn sở hữu ít nhất 50-60% tổng số tài sản, ngay cả trong mỗi nhóm tuổi) là mối liên hệ còn thiếu giải thích cho tất cả những sự thật này, mà lý thuyết của Modigliani hoàn toàn bỏ qua. Sự quay trở lại dần dần của tài sản thừa kế từ năm 1950–1960 giải thích cho việc người già không tiêu tán (phần lớn tài sản thuộc về những cá nhân có đủ khả năng tài

chính cho cuộc sống của họ mà không cần bán tài sản) và do đó, sự tồn tại của dòng thừa kế cao và sự duy trì của trạng thái cân bằng mới, trong đó tính di động, mặc dù tích cực, bị hạn chế.

Điểm cốt yếu là đối với một cấu trúc nhất định của hành vi tiết kiệm, quá trình tích lũy trở nên nhanh chóng và bất bình đẳng hơn khi lợi tức vốn tăng và tốc độ tăng trưởng giảm. Tốc độ tăng trưởng rất cao trong ba thập kỷ sau chiến tranh giải thích cho sự gia tăng tương đối chậm của μ (tỷ lệ giữa tài sản trung bình khi chết trên tài sản trung bình của người sống) và do đó dòng thừa kế trong giai đoạn 1950–1970. Ngược lại, tốc độ tăng trưởng chậm hơn giải thích cho sự 'già đi' nhanh chóng của tài sản và sự phục hồi của tài sản thừa kế đã xảy ra từ những năm 1980. Theo trực giác, khi mức tăng trưởng cao, chẳng hạn như khi lương tăng 5% một năm, thì các thế hệ trẻ sẽ dễ dàng tích lũy tài sản và san bằng sân chơi với những người lớn tuổi hơn. Khi mức tăng lương giảm xuống 1–2% một năm, người cao tuổi chắc chắn sẽ có được hầu hết các tài sản sẵn có và sự giàu có của họ sẽ tăng lên với tốc độ được xác định bởi tỷ lệ hoàn vốn. Quy trình đơn giản nhưng quan trọng này giải thích rất rõ về sự tiến hóa của tỷ lệ μ và dòng thừa kế hàng năm. Nó cũng giải thích tại sao chuỗi được quan sát và mô phỏng lại gần như vậy trong toàn bộ giai đoạn 1820–2010.

Mặc dù vậy, những điều này không chắc chắn, do đó, tự nhiên khi nghĩ những mô phỏng này cung cấp một hướng dẫn hữu ích cho tương lai. Về mặt lý thuyết, người ta có thể chỉ ra đối với một nhóm lớn các hành vi tiết kiệm, khi tốc độ tăng trưởng thấp so với tỷ suất sinh lợi trên vốn, sự gia tăng μ gần chính xác cân bằng với mức giảm tỷ lệ tử vong m, do đó μ × m hầu như không phụ thuộc tuổi thọ và gần như hoàn toàn được xác định bởi thời gian của một thế hệ. Kết quả trung tâm là mức tăng trưởng khoảng 1% về mặt này không khác nhiều so với mức tăng trưởng bằng không: trong cả hai trường hợp, trực giác dân số già sẽ tiêu hết tiền tiết kiệm và do đó chấm dứt sự giàu có được thừa kế hóa ra là sai. Trong một xã hội đang già đi, những người thừa kế sẽ được số tiền lớn hơn (ít nhất là đối với những người được thừa kế bất kỳ thứ gì), vì vậy tầm quan trọng tổng thể của tài sản được thừa kế vẫn không thay đổi.

Từ dòng Thừa kế hàng năm đến Kho Tài sản Thừa kế

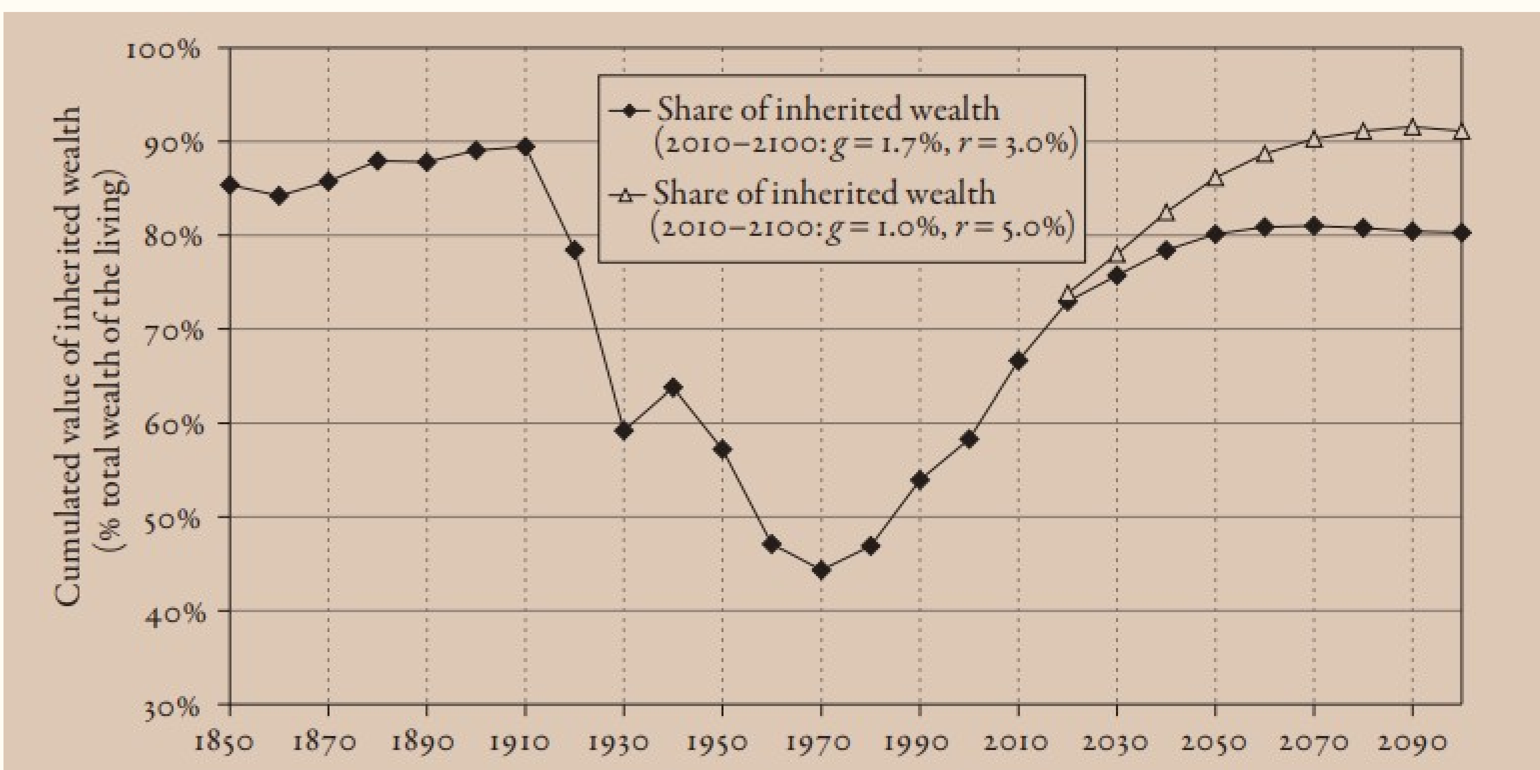
Làm thế nào để một người đi từ dòng thừa kế hàng năm sang kho tài sản được thừa kế? Dữ liệu chi tiết được thu thập về dòng thừa kế và tuổi của người đã khuất, người thừa kế, người tặng và người nhận quà cho phép chúng tôi ước tính cho mỗi năm trong giai đoạn 1820–2010 phần tài sản được thừa kế trong tổng tài sản của các cá nhân còn sống trong năm đó (phương pháp này về cơ bản là cộng các tài sản và quà tặng đã nhận trong ba mươi năm trước, đôi khi nhiều hơn trong trường hợp thừa kế sớm hoặc đặc biệt sống lâu hoặc ít hơn trong trường hợp ngược lại) và do đó để xác định phần tài sản thừa kế trong tổng số tài sản

riêng. Các kết quả chính được chỉ ra trong Hình 11.7, nơi tôi cũng hiển thị các kết quả mô phỏng cho giai đoạn 2010–2100 dựa trên hai kịch bản đã thảo luận ở trên.

Các thứ tự về cường độ cần ghi nhớ như sau. Trong thế kỷ 19 và đầu 20, khi dòng thừa kế hàng năm là 20–25% thu nhập quốc dân, tài sản được thừa kế chiếm gần như tất cả tài sản tư nhân: khoảng từ 80 đến 90%, với xu hướng tăng lên. Tuy nhiên, hãy lưu ý trong tất cả các xã hội, ở mọi mức độ giàu có, một số lượng đáng kể những người giàu có, từ 10 đến 20%, tích lũy được vận may trong suốt cuộc đời của họ, mà bắt đầu từ con số không. Tuy nhiên, tài sản thừa kế chiếm phần lớn các trường hợp. Điều này sẽ không có gì ngạc nhiên: nếu một người cộng dồn dòng thừa kế hàng năm là 20% thu nhập quốc dân trong khoảng ba mươi năm, thì một người sẽ tích lũy được một số tiền rất lớn từ các tài sản và quà tặng, theo thứ tự của sáu năm thu nhập quốc dân, do đó sẽ gần như là tất cả tài sản tư nhân.

Hình 11.7

Tỷ lệ tài sản thừa kế trong tổng tài sản tại Pháp, 1850–2100



Tài sản được thừa kế đại diện cho 80–90% tổng tài sản ở Pháp trong thế kỷ 19; tỷ lệ này đã giảm xuống 40–50% trong thế kỷ 20, và có thể trở lại 80–90% trong thế kỷ 21.

Trong suốt thế kỷ 20, sau sự sụp đổ của các dòng thừa kế, trạng thái cân bằng đã thay đổi đáng kể. Điểm thấp đã đạt được vào những năm 1970: sau vài thập kỷ thừa kế nhỏ và tích lũy tài sản mới, vốn thừa kế chỉ chiếm hơn 40% tổng vốn tư nhân. Lần đầu tiên trong lịch sử (ngoại trừ các quốc gia mới), tài sản tích lũy trong suốt quãng đời chiếm phần lớn tổng số tài sản: gần 60%. Điều quan trọng là phải nhận ra hai điều: thứ nhất, bản chất của vốn đã thay đổi một cách hiệu quả trong thời kỳ hậu chiến, và thứ hai, chúng ta chỉ mới nổi lên từ thời kỳ đặc biệt này. Tuy nhiên, chúng ta hiện rõ ràng đã vượt ra khỏi vấn đề đó: tỷ lệ tài sản thừa kế trong tổng tài sản đã tăng đều đặn kể từ những năm 1970. Tài sản thừa kế một lần nữa chiếm phần lớn tài sản trong những năm 1980, và theo số liệu mới nhất có sẵn, nó chiếm khoảng 2/3 vốn tư nhân ở Pháp vào năm 2010, so với chỉ 1/3 vốn tích lũy từ tiết kiệm.

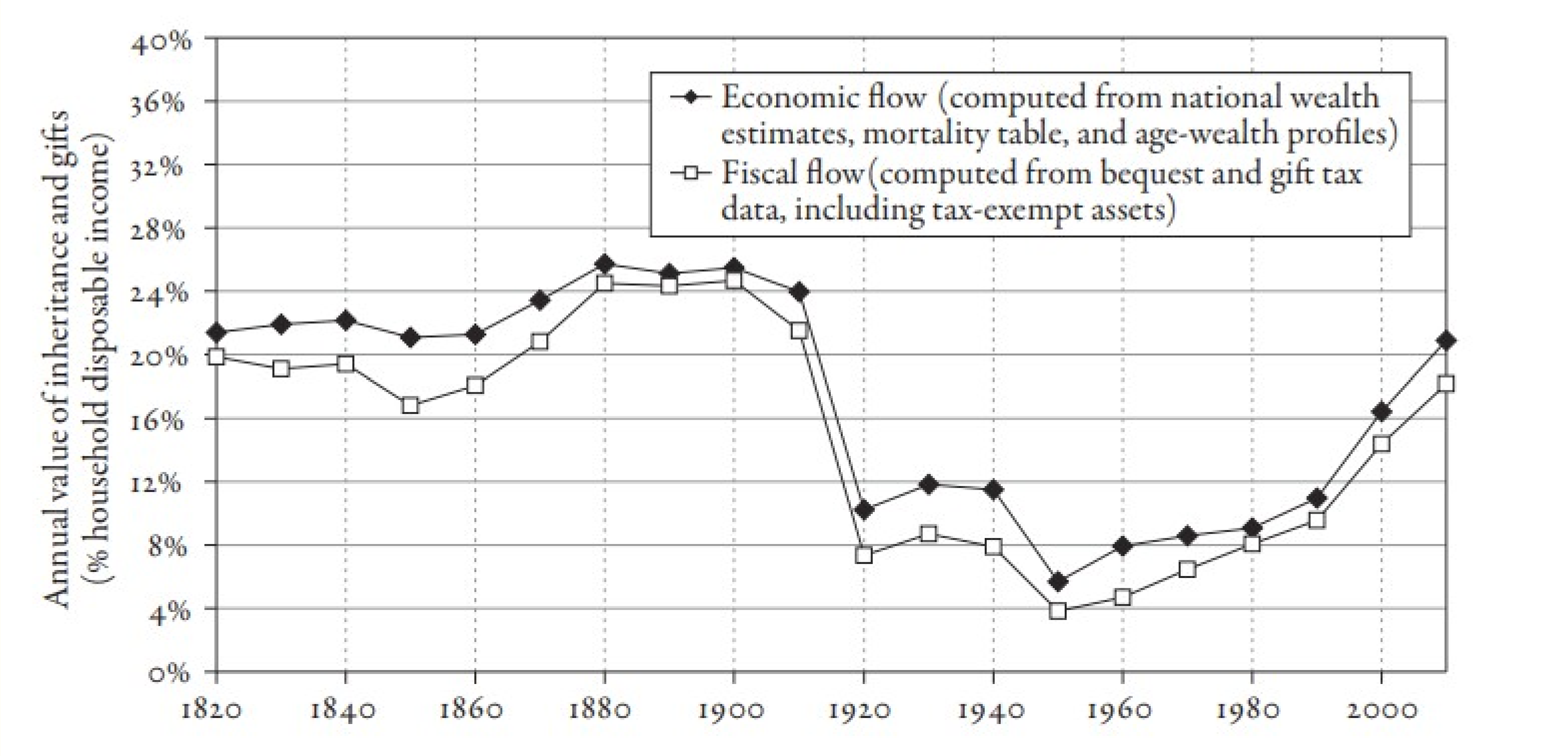
Xét về dòng thừa kế rất cao ngày nay, rất có thể, nếu xu hướng hiện tại tiếp tục, tỷ lệ tài sản thừa kế sẽ tiếp tục tăng trong những thập kỷ tới, vượt qua 70% vào năm 2020 và đạt 80% vào những năm 2030. Nếu kịch bản tăng trưởng 1% và tỷ lệ hoàn vốn 5% là đúng, tỷ lệ tài sản thừa kế có thể tiếp tục tăng, đạt 90% vào những năm 2050, hoặc xấp xỉ mức như thời Belle Époque.

Do đó, chúng ta thấy đường cong hình chữ U về dòng thừa kế hàng năm theo tỷ trọng thu nhập quốc dân trong thế kỷ 20 đi đôi với đường cong hình chữ U ấn tượng không kém về lượng tài sản thừa kế được tích lũy theo tỷ trọng tài sản quốc gia. Để hiểu mối quan hệ giữa hai đường cong này, rất hữu ích khi so sánh dòng thừa kế với tỷ lệ tiết kiệm, như đã lưu ý trong Phần Hai nói chung là khoảng 10% thu nhập quốc dân. Khi dòng tiền thừa kế chiếm 20–25% thu nhập quốc dân, như ở thế kỷ 19, thì số tiền nhận được hàng năm dưới dạng di sản và quà tặng lớn hơn gấp đôi so với dòng tiền tiết kiệm mới. Nếu chúng ta nói thêm một phần của khoản tiết kiệm mới đến từ thu nhập của vốn được thừa kế (thực sự, đây là phần chính của tiết kiệm trong thế kỷ 19), rõ ràng là không thể tránh khỏi tài sản thừa kế sẽ chiếm ưu thế lớn hơn so với tài sản tiết kiệm. Ngược lại, khi dòng tiền thừa kế giảm xuống chỉ còn 5% thu nhập quốc dân, hoặc một nửa số tiền tiết kiệm mới (một lần nữa giả định tỷ lệ tiết kiệm là 10%), như trong những năm 1950, không có gì ngạc nhiên khi vốn tiết kiệm sẽ chiếm ưu thế hơn vốn kế thừa. Thực tế chính là dòng thừa kế hàng năm đã vượt qua tỷ lệ tiết kiệm một lần nữa vào những năm 1980 và tăng cao hơn tỷ lệ này trong giai đoạn 2000–2010. Ngày nay, nó chiếm gần 15% thu nhập quốc dân (tính cả thừa kế và quà tặng).

Để hiểu rõ hơn về các khoản liên quan, có thể hữu ích khi nhớ lại thu nhập khả dụng (tiền tệ) của hộ gia đình bằng 70–75% thu nhập quốc dân ở một quốc gia như Pháp ngày nay (sau khi điều chỉnh các khoản chuyển giao bằng hiện vật, chẳng hạn như y tế, giáo dục, an ninh, dịch vụ công cộng, v.v. không được tính vào thu nhập khả dụng). Nếu chúng ta thể hiện dòng thừa kế không phải là tỷ lệ thu nhập quốc dân, như tôi đã làm cho đến nay, mà là tỷ lệ thu nhập khả dụng, chúng tôi thấy số tiền thừa kế và quà tặng mà các hộ gia đình Pháp nhận được mỗi năm lên tới khoảng 20% tài sản dùng một lần của họ. thu nhập vào đầu những năm 2010, do đó, theo nghĩa này, kế thừa ngày nay đã trở nên quan trọng như thời kỳ 1820-1910 (xem Hình 11.8). Như đã lưu ý trong Chương 5, có lẽ tốt hơn nên sử dụng thu nhập quốc dân (thay vì thu nhập khả dụng) làm mẫu số tham chiếu cho các mục đích so sánh không gian và thời gian. Tuy nhiên, việc so sánh với thu nhập khả dụng phản ánh thực tế ngày nay một cách cụ thể hơn và cho thấy tài sản thừa kế đã chiếm 1/5 nguồn tiền của hộ gia đình (chẳng hạn có sẵn để tiết kiệm) và sẽ sớm chiếm 1/4 hoặc hơn.

Hình 11.8

Dòng tiền thừa kế hàng năm như một phần thu nhập khả dụng của hộ gia đình tại Pháp, 1820–2010



Được thể hiện dưới dạng một phần thu nhập khả dụng của hộ gia đình (chứ không phải thu nhập quốc dân), dòng thừa kế hàng năm là khoảng 20% vào năm 2010, nói cách khác, gần với mức của thế kỷ 19.

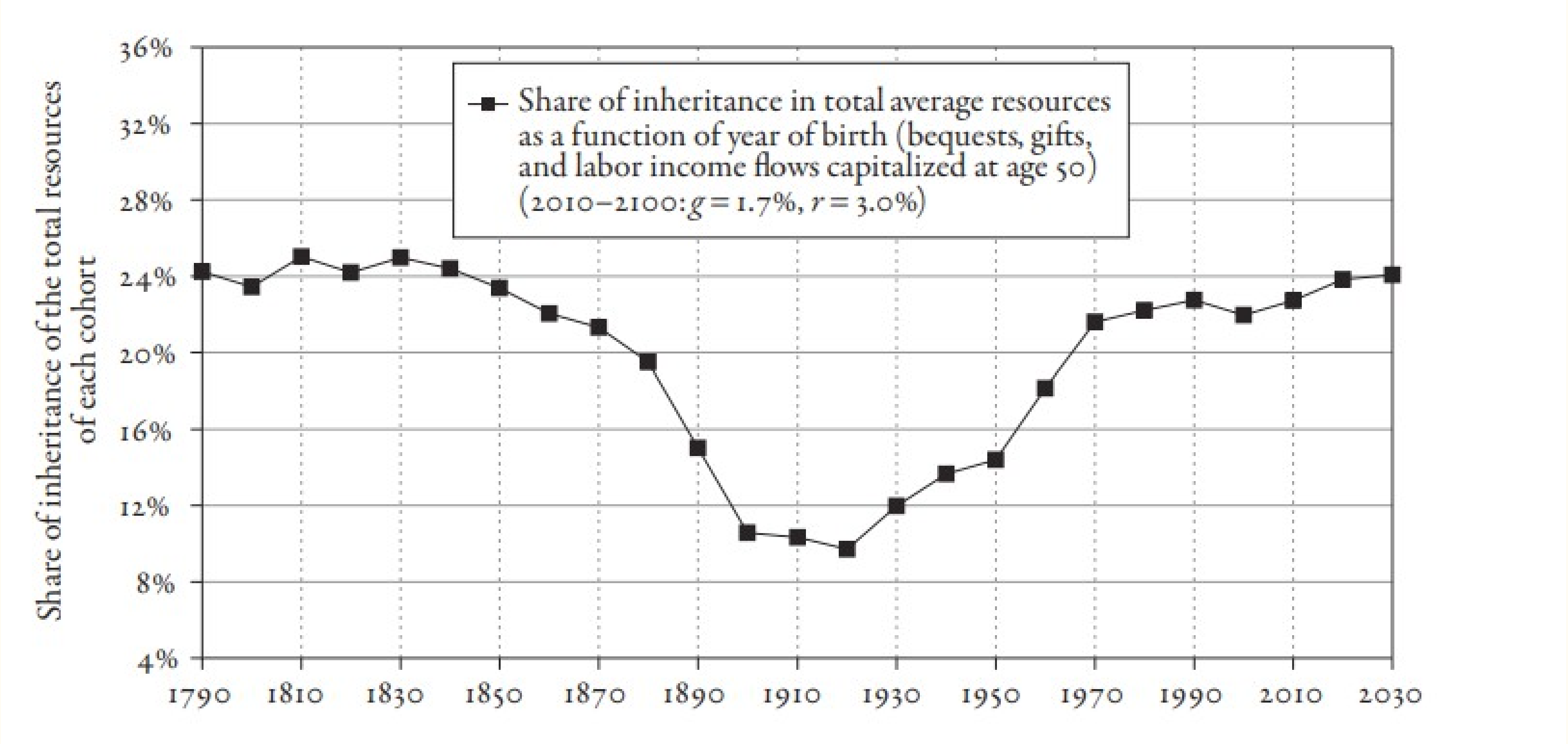
Quay lại bài giảng của Vautrin

Để có một ý tưởng cụ thể hơn về việc thừa kế thể hiện điều gì trong cuộc sống của những người khác nhau, và đặc biệt là để trả lời chính xác hơn cho câu hỏi hiện sinh mà bài giảng của Vautrin nêu ra (loại cuộc sống nào mà người ta có thể hy vọng chỉ sống bằng thu nhập kiếm được, so với cuộc sống mà người ta có thể sống với tài sản được thừa kế?), cách tốt nhất để tiến hành là xem xét mọi thứ theo quan điểm của các thế hệ kế tiếp ở Pháp kể từ đầu thế kỷ 19 và so sánh các nguồn lực khác nhau mà họ sẽ có quyền truy cập. trong cuộc đời của họ. Đây là cách duy nhất để tính toán chính xác thực tế là tài sản thừa kế không phải là tài nguyên mà người ta nhận được hàng năm.

Chủ nghĩa hiện sinh (existentialism), hay thuyết hiện sinh, là một chủ nghĩa triết học bắt nguồn từ một nhóm triết gia thế kỷ 19, trong đó có các cái tên rất quen thuộc như Søren Kierkegaard, Jean-Paul Sartre, Friedrich Nietzsche và Albert Camus. Chủ nghĩa hiện sinh nhấn mạnh trải nghiệm, hành động, cách sống của cá nhân mỗi người. Điều đó có nghĩa là gì? Hiểu nôm na, chủ nghĩa hiện sinh cho thế giới này chỉ có thể tồn tại nếu như mỗi cá nhân đều sống, đều trải nghiệm và đều tư duy. Thế giới của một người chỉ có thể tồn tại nếu anh ta tồn tại, và chính bản thân suy nghĩ, tính cách và việc anh ta nhìn nhận thế giới ra sao làm nên thế giới của anh ta. Ở điểm này, chủ nghĩa hiện sinh tôn trọng sự riêng biệt của mỗi cá nhân, và đề cao sự thật không có một “nhân loại” chung chung nào, mà chỉ có những người có cuộc sống vô cùng khác nhau và là những “vũ trụ thu nhỏ” bao la rộng lớn.

Hình 11.9

Tỷ lệ thừa kế trong tổng tài nguyên (tài sản thừa kế và công việc) của các nhóm sinh năm 1790–2030



Thừa kế chiếm khoảng 25% nguồn lực của các nhóm tuổi ở thế kỷ 19, giảm xuống dưới 10% đối với các nhóm sinh năm 1910–1920 (những người lẽ ra phải được thừa kế trong các năm 1950–1960).

Trước hết, hãy xem xét sự phát triển của tỷ lệ thừa kế trong tổng số tài nguyên có sẵn cho các thế hệ sinh ra ở Pháp trong giai đoạn 1790–2030 (xem Hình 11.9). Tôi tiến hành như sau. Bắt đầu với một loạt các dòng tài sản thừa kế hàng năm và dữ liệu chi tiết liên quan đến tuổi của người đã khuất, người thừa kế, người tặng và người nhận quà, tôi đã tính toán tỷ lệ của tài sản thừa kế trong tổng số tài nguyên hiện có dưới dạng hàm số của năm sinh. Các nguồn lực sẵn có bao gồm cả tài sản được thừa kế (tài sản và quà tặng) và thu nhập từ lao động, ít thuế hơn, vốn hóa trong suốt cuộc đời của cá nhân bằng cách sử dụng lợi tức ròng trung bình trên vốn mỗi năm. Mặc dù đây là cách hợp lý nhất để tiếp cận câu hỏi ban đầu, lưu ý nó có thể dẫn đến việc đánh giá thấp tỷ lệ thừa kế một chút, bởi vì những người thừa kế (và những người có tài sản lớn nói chung) thường có khả năng thu được lợi tức vốn cao hơn lãi suất trả cho các khoản tiết kiệm từ thu nhập kiếm được.

Kết quả thu được như sau. Nếu chúng ta nhìn vào tất cả những người sinh ra ở Pháp trong những năm 1790, chúng ta nhận thấy tài sản thừa kế chiếm khoảng 24% tổng nguồn lực sẵn có cho họ trong suốt cuộc đời, do đó thu nhập từ lao động chiếm khoảng 76%. Đối với những cá nhân sinh vào những năm 1810, phần thừa kế là 25%, để lại 75% cho thu nhập kiếm được. Điều này cũng gần đúng đối với tất cả các nhóm của thế kỷ 19 và cho đến Thế chiến I. Lưu ý tỷ lệ 25% thừa kế cao hơn một chút so với dòng thừa kế được biểu thị bằng tỷ lệ % thu nhập quốc dân (20–25% trong thế kỷ 19): điều này là do thu nhập từ vốn, nói chung là khoảng 1/3 thu nhập quốc dân, trên thực tế được chuyển một phần vào tài sản thừa kế và một phần là thu nhập kiếm được.

Đối với những người sinh ra trong những năm 1870 trở về sau, tỷ lệ thừa kế trong tổng tài nguyên bắt đầu giảm dần. Điều này là do một phần ngày càng tăng của những cá nhân này lẽ ra phải thừa kế sau Thế chiến I và do đó nhận được ít hơn dự kiến do những cú sốc đối với tài sản của cha mẹ họ. Điểm thấp nhất đã đạt được đối với các nhóm sinh năm 1910–1920: những cá nhân này lẽ ra phải được thừa kế trong những năm từ cuối Thế chiến thứ hai đến năm 1960, tức là vào thời điểm dòng thừa kế đạt đến mức thấp nhất, vì vậy sự thừa kế chỉ chiếm 8–10% tổng tài nguyên. Sự phục hồi bắt đầu từ các nhóm sinh năm 1930–1950, những người được thừa kế từ năm 1970–1990, và những người thừa kế chiếm 12–14% tổng tài nguyên. Nhưng trên hết là đối với những người sinh năm 1970–1980, những người bắt đầu nhận quà tặng và di sản từ năm 2000–2010, việc thừa kế đã lấy lại được tầm quan trọng chưa từng thấy kể từ thế kỷ 19: khoảng 22–24% tổng tài nguyên. Những con số này cho thấy rõ ràng chúng chỉ mới xuất hiện từ kỷ nguyên "kết thúc sự kế thừa" và chúng cũng cho thấy các nhóm khác nhau sinh ra trong thế kỷ 20 đã trải qua tầm quan trọng tương đối của việc tiết kiệm và thừa kế như thế nào: nhóm baby boomer phải tiếp tục tiết kiệm, giống như các nhóm đã bị chiến tranh tàn phá. Ngược lại, các nhóm sinh ra trong 1/3 thế kỷ trước đã chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của tài sản thừa kế ở mức độ gần như các nhóm của thế kỷ 19 và 21.

Tình huống khó xử của Rastignac

Cho đến nay tôi chỉ kiểm tra mức trung bình. Tuy nhiên, một trong những đặc điểm cơ bản của tài sản được thừa kế là nó được phân phối theo kiểu rất bất bình đẳng. Bằng cách đưa vào các ước tính trước đó về sự bất bình đẳng về thừa kế và mặt khác về sự bất bình đẳng về thu nhập kiếm được, cuối cùng chúng ta sẽ có thể phân tích mức độ mà bài học của Vautrin đúng trong các thời kỳ khác nhau. Hình 11.10 cho thấy các nhóm sinh vào cuối thế kỷ 18 và trong suốt thế kỷ 19, bao gồm cả nhóm của Eugène de Rastignac (Balzac cho chúng ta biết anh sinh năm 1798), đã thực sự đối mặt với tình thế tiến thoái lưỡng nan khủng khiếp: những người bằng cách nào đó có thể nhờ vào sự giàu có được thừa kế đã có thể sống tốt hơn nhiều so với những người có nghĩa vụ phải nỗ lực học tập và làm việc.

Để có thể diễn giải các mức nguồn lực khác nhau một cách cụ thể và trực quan nhất có thể, tôi đã biểu thị các nguồn lực dưới dạng bội số của thu nhập trung bình của 50% người lao động được trả lương thấp nhất trong mỗi thời kỳ. Chúng ta có thể coi đường cơ sở này là mức sống của "tầng lớp thấp hơn", tầng lớp thường chiếm khoảng một nửa thu nhập quốc dân trong thời kỳ này. Đây là tài liệu tham khảo hữu ích để đánh giá sự bất bình đẳng xã hội.

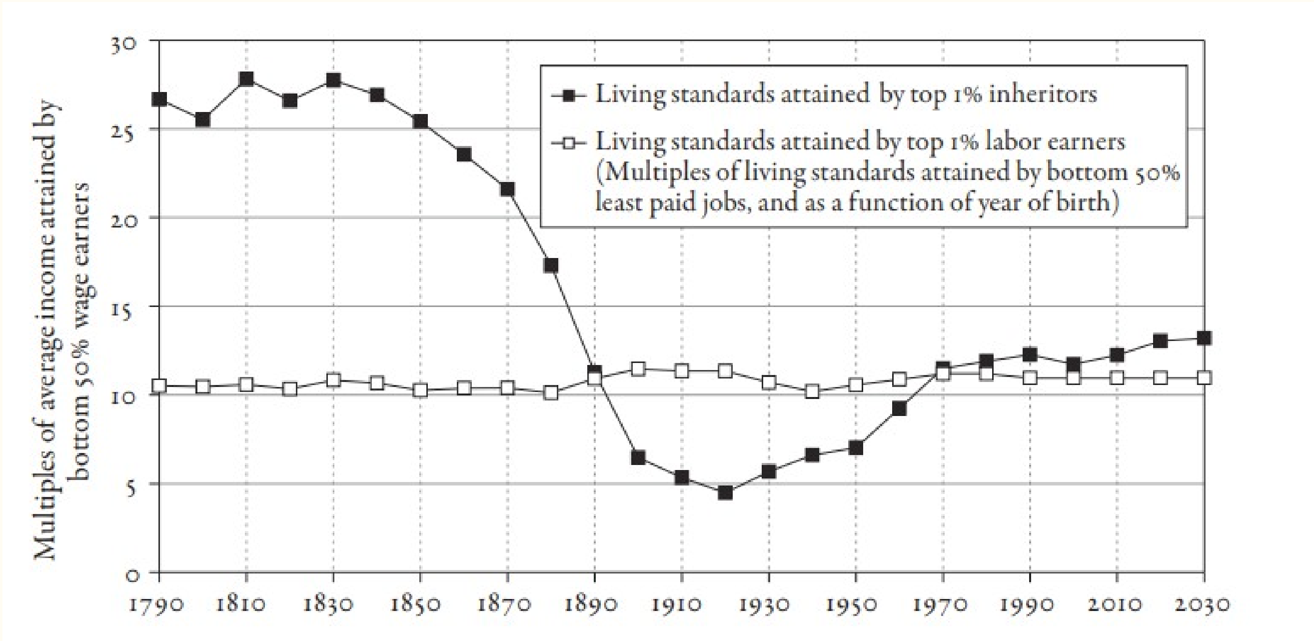
Các kết quả chính thu được như sau. Trong thế kỷ 19, nguồn tài nguyên trọn đời dành cho 1% những người thừa kế giàu có nhất lớn hơn 25–30 lần so với nguồn tài nguyên của tầng lớp thấp hơn. Nói cách khác, một người có thể có được tài sản thừa kế như vậy, từ cha mẹ hoặc thông qua vợ / chồng, có thể đủ khả năng trả lương cho 25–30 người giúp việc trong

suốt cuộc đời của mình. Đồng thời, nguồn lực do 1% thu nhập kiếm được cao nhất cung cấp (trong các công việc như thẩm phán, công tố viên hoặc luật sư, như trong bài giảng của Vautrin) gấp khoảng mười lần nguồn lực của tầng lớp thấp hơn. Đây không phải là không đáng kể, nhưng rõ ràng đây là một mức sống thấp hơn nhiều, đặc biệt là vì, như Vautrin đã quan sát, những công việc như vậy không dễ kiếm được - dù xuất sắc trong trường luật. Thường thì người ta phải âm mưu và lập kế hoạch trong nhiều năm dài mà không có gì đảm bảo thành công. Trong những điều kiện như vậy, nếu cơ hội đặt tay vào tài sản thừa kế của nhóm đầu xuất hiện, chắc chắn tốt hơn là không nên bỏ qua nó. Ít nhất, nó cũng đáng để chúng ta suy ngẫm.

Nếu bây giờ chúng ta thực hiện phép tính tương tự cho các thế hệ sinh năm 1910–1920, chúng ta thấy họ phải đối mặt với những lựa chọn cuộc sống khác nhau. 1% hàng đầu của những người thừa kế đã dành được các nguồn tài nguyên chỉ bằng 5 lần so với tiêu chuẩn của tầng lớp thấp hơn. 1% công việc được trả lương tốt nhất vẫn có mức lương cao gấp 10–12 lần mức tiêu chuẩn đó (do thực tế là nhóm cao nhất của hệ thống phân cấp lương tương đối ổn định ở khoảng 6–7% tổng mức lương trong một thời gian dài). Lần đầu tiên trong lịch sử, không nghi ngờ gì nữa, một người có thể sống tốt hơn bằng cách kiếm được một công việc ở nhóm cao nhất chứ không phải thừa kế từ nhóm cao nhất: học tập, làm việc và tài năng được trả tốt hơn so với thừa kế.

Hình 11.10

Vấn đề nan giải của Rastignac đối với các nhóm sinh năm 1790–2030



Vào thế kỷ 19, mức sống mà những người thuộc nhóm 1% thừa kế hàng đầu có thể đạt được cao hơn rất nhiều so với mức sống của những người có thu nhập từ 1% lao động hàng đầu.

Sự lựa chọn gần như rõ ràng đối với nhóm baby boomer: một Rastignac sinh năm 1940–1950 có mọi lý do để hướng tới một công việc của nhóm đầu (nơi cung cấp nguồn lực lớn hơn 10–12 lần so với tiêu chuẩn của nhóm thấp hơn) và bỏ qua Vautrins trong ngày (kể từ khi các tài sản thừa kế của nhóm đầu chỉ mang lại 6–7 lần so với tiêu chuẩn của nhóm thấp hơn). Đối với tất cả những thế hệ này, thành công nhờ công việc mang lại nhiều lợi nhuận hơn.

Cụ thể, những kết quả này cũng chỉ ra trong suốt giai đoạn này, và đối với tất cả các nhóm sinh từ năm 1910 đến năm 1960, nhóm đầu của hệ thống phân cấp thu nhập bao gồm phần lớn những người có nguồn thu nhập chính là từ công việc. Đây là một thay đổi lớn, không chỉ vì đây là lần đầu tiên trong lịch sử (ở Pháp và rất có thể là ở tất cả các nước châu Âu khác) mà còn vì nhóm đầu là nhóm cực kỳ quan trọng trong mọi xã hội. Như đã lưu ý trong Chương 7, nhóm đầu là một tầng lớp tương đối rộng, đóng vai trò trung tâm trong việc định hình cấu trúc kinh tế, chính trị và biểu tượng của xã hội. Trong tất cả các xã hội truyền thống (hãy nhớ tầng lớp quý tộc chiếm 1–2% dân số vào năm 1789), và trên thực tế đã giảm đến thời Belle Époque (bất chấp những hy vọng được thắp lên từ Cách mạng Pháp), nhóm này luôn bị chi phối bởi vốn kế thừa. Do đó, thực tế không phải như vậy đối với các nhóm sinh vào nửa đầu thế kỷ 20, là một sự kiện lớn, đã nuôi dưỡng niềm tin chưa từng có vào sự không thể đảo ngược của tiến bộ xã hội và sự kết thúc của trật tự xã hội cũ. Chắc chắn, bất bình đẳng đã không bị xóa bỏ trong ba thập kỷ sau Thế chiến thứ hai, nhưng nó được nhìn nhận chủ yếu từ góc độ lạc quan về bất bình đẳng tiền lương. Chắc chắn, có sự khác biệt đáng kể giữa công nhân cổ cồn xanh, công nhân cổ cồn trắng và người quản lý, và những chênh lệch này có xu hướng ngày càng rộng ở Pháp trong những năm 1950. Nhưng có một sự thống nhất cơ bản cho xã hội này, trong đó mọi người đều tham gia vào hiệp thông lao động và tôn vinh lý tưởng thần quyền. Mọi người tin sự bất bình đẳng về tài sản thừa kế đã là dĩ vãng.

Nhân viên cổ cồn trắng (White-collar worker) là một khái niệm được hình thành từ thời Pháp thuộc. Ở thời kỳ này những công nhân lao động chân tay được gọi là col-bleu (cổ cồn xanh), còn những viên chức văn phòng thì gọi là col-blanc (cổ cồn trắng). Đây là một cách gọi vắn tắt của người Pháp khi muốn đề cập đến hai bộ phận nhân sự khác nhau.

Đối với những người sinh trong những năm 1970 và thậm chí nhiều hơn nữa đối với những người sinh sau này, mọi thứ hoàn toàn khác. Đặc biệt, các lựa chọn về cuộc sống ngày càng trở nên phức tạp hơn: tài sản thừa kế của những người giàu nhất ngang với tài sản từ việc làm (hoặc thậm chí hơn một chút: 12–13 lần mức sống của nhóm thấp hơn so với 10– 11 lần với thu nhập kiếm được). Tuy nhiên, lưu ý cấu trúc bất bình đẳng của nhóm đầu ngày nay cũng khá khác so với những gì ở thế kỷ 19, bởi vì sự giàu có được thừa kế ngày nay ít tập trung hơn đáng kể so với trước đây. Nhóm ngày nay phải đối mặt với một tập hợp duy nhất là bất bình đẳng và cấu trúc xã hội, theo một nghĩa nào đó giữa thế giới được Vautrin mô tả một cách hoài nghi (trong đó thừa kế chiếm ưu thế hơn lao động) và thế giới mê hoặc của những thập kỷ sau chiến tranh (trong đó lao động chiếm ưu thế hơn thừa kế). Theo kết quả nghiên cứu của chúng tôi, nhóm đầu của hệ thống phân cấp xã hội ở Pháp ngày nay có khả năng nhận được thu nhập của họ ngang nhau từ tài sản được thừa kế và sức lao động của chính họ.

Tóm lại: một xã hội trong đó thu nhập từ vốn được thừa kế chiếm ưu thế hơn thu nhập từ lao động ở đỉnh của hệ thống phân cấp xã hội — nghĩa là, một xã hội như Balzac và Austen mô tả — phải thoả mãn hai điều kiện. Đầu tiên, vốn dự trữ và trong đó, phần vốn được thừa kế, phải lớn. Thông thường, tỷ lệ vốn / thu nhập phải theo thứ tự 6 hoặc 7, và hầu hết vốn dự trữ phải bao gồm vốn thừa kế. Trong một xã hội như vậy, tài sản được thừa kế có thể chiếm khoảng 1/4 nguồn lực trung bình có sẵn cho mỗi nhóm (hoặc thậm chí bằng 1/3 nếu người ta giả định mức độ bất bình đẳng cao trong lợi nhuận trên vốn). Đây là trường hợp xảy ra vào thế kỷ 18 và 19, cho đến năm 1914. Điều kiện đầu tiên này, liên quan đến kho tài sản thừa kế, một lần nữa gần được thỏa mãn cho đến ngày nay.

Điều kiện thứ hai là tài sản được thừa kế phải cực kỳ tập trung. Nếu tài sản được thừa kế được phân phối theo cùng một cách với thu nhập từ lao động (với các mức giống hệt nhau với các phân cấp cao nhất, trung bình, v.v., của hệ thống phân cấp của cả thừa kế và thu nhập lao động), thì thế giới của Vautrin sẽ không bao giờ tồn tại: thu nhập từ lao động sẽ luôn vượt xa thu nhập từ tài sản được thừa kế (theo hệ số ít nhất là ba), và 1% thu nhập kiếm được của nhóm đầu sẽ cao hơn 1% thu nhập hàng đầu từ vốn thừa kế một cách có hệ thống và cơ học.

Để hiệu ứng tập trung chiếm ưu thế so với hiệu ứng khối lượng, nhóm đầu của hệ thống phân cấp thừa kế phải được thừa kế nhiều hơn. Điều này thực sự đã xảy ra vào thế kỷ 18 và 19, khi những người giàu nhất sở hữu 50-60% tổng tài sản (hoặc nhiều nhất là 70% ở Anh hoặc thời Belle Époque tại Paris), lớn hơn gần 10 lần so với tỉ lệ của những người trung lưu. thu nhập kiếm được (khoảng 6–7%, một con số vẫn ổn định trong một thời gian rất dài). Tỷ lệ 10:1 giữa mức độ giàu có và mức lương đủ để đối trọng với tỷ lệ khối lượng 3:1 và giải thích tại sao khối tài sản thừa kế ở nhóm cao nhất lại cho phép một người sống thực tế tốt hơn 3 lần so với nhóm cao nhất từ làm việc trong xã hội thế kỷ 19 (xem Hình 11.10).

Số học cơ bản này của những người cho thuê và người quản lý cũng giúp chúng ta hiểu tại sao nhóm đầu về tài sản thừa kế và thu nhập kiếm được hầu như cân bằng ở Pháp ngày nay: mức độ tập trung tài sản lớn hơn khoảng ba lần so với mức độ tập trung của thu nhập kiếm được (nhóm đầu sở hữu 20% tổng tài sản, trong khi những người có thu nhập cao nhất yêu cầu 6-7% tổng số tiền lương), vì vậy hiệu ứng tập trung gần như cân bằng với hiệu ứng khối lượng. Chúng ta cũng có thể thấy tại sao những người thừa kế lại bị các nhà quản lý chi phối rõ ràng trong thời kỳ Trente Glorieuses (tỷ trọng 3:1 quá nhỏ để cân bằng với hiệu ứng khối lượng 10: 1). Tuy nhiên, ngoài những tình huống này, vốn là kết quả của những cú sốc lớn và các chính sách công cụ thể (đặc biệt là chính sách thuế), cấu trúc bất bình đẳng "tự nhiên" dường như nghiêng về sự thống trị của những người cho thuê nhà hơn những người quản lý. Nói cách khác, khi tốc độ tăng trưởng thấp và tỷ suất lợi nhuận trên vốn lớn hơn rõ rệt

so với tốc độ tăng trưởng, thì hầu như không thể tránh khỏi (ít nhất là trong các mô hình động hợp lý nhất) sự giàu có sẽ trở nên tập trung đến mức thu nhập cao nhất từ vốn sẽ chiếm ưu thế hơn thu nhập cao nhất từ lao động với biên độ rộng.

Xã hội độc tài cổ điển: Thế giới của Balzac và Austen

Các nhà tiểu thuyết thế kỷ 19 rõ ràng không sử dụng những phạm trù giống như chúng ta để mô tả cấu trúc xã hội của thời đại họ, nhưng họ mô tả những cấu trúc sâu sắc giống nhau: những cấu trúc của một xã hội mà ở đó một cuộc sống thực sự thoải mái đòi hỏi phải sở hữu một khối tài sản lớn. Thật đáng ngạc nhiên khi thấy các cấu trúc bất hợp lý được Balzac và Austen cho thấy chi tiết ở cả hai phía Anh và Pháp, bất chấp sự khác biệt về tiền tệ, phong cách văn học và cốt truyện. Như đã lưu ý trong Chương 2, các dấu hiệu tiền tệ cực kỳ ổn định trong thế giới không có lạm phát được cả hai nhà tiểu thuyết mô tả, do đó họ có thể xác định chính xác mức thu nhập (hoặc tài sản) mà một người cần để vượt lên trên mức bình thường và sống với mức tối thiểu sang trọng. Đối với cả hai nhà văn, ngưỡng vật chất và tâm lý gấp khoảng 30 lần thu nhập trung bình trong ngày. Dưới mức đó, một anh hùng Balzacian hoặc Austenian cảm thấy khó khăn để có một cuộc sống thoải mái. Hoàn toàn có thể vượt qua ngưỡng đó nếu một người nằm trong số 1% giàu có nhất (và thậm chí tốt hơn nếu một người tiếp cận 0,5 hoặc thậm chí 0,1% hàng đầu) của xã hội Pháp hoặc Anh vào thế kỷ 19. Đây là một nhóm xã hội được xác định rõ ràng và khá đông đảo — chắc chắn là một thiểu số, nhưng là một thiểu số đủ lớn để vượt qua cấu trúc của xã hội và duy trì một vũ trụ mới lạ. Nhưng điều đó hoàn toàn ngoài tầm với đối với bất kỳ ai làm việc trong một nghề nào đó, bất kể nó được trả lương cao như thế nào: 1% được trả lương cao nhất không cho phép một người đến gần mức sống này.

Trong hầu hết các tiểu thuyết này, bối cảnh tài chính, xã hội và tâm lý được thiết lập trong vài trang đầu tiên và đôi khi được ám chỉ sau đó, để người đọc sẽ không quên mọi thứ khiến các nhân vật của tiểu thuyết khác biệt với phần còn lại của xã hội: các dấu hiệu tiền tệ định hình cuộc sống của họ, sự cạnh tranh của họ, chiến lược và hy vọng của họ. Trong Père Goriot, sự thất sủng của ông lão được truyền tải ngay lập tức bởi thực tế ông phải sống sót bằng những bữa ăn thiếu thốn nhất để giảm chi tiêu hàng năm xuống còn 500 franc (hoặc gần bằng thu nhập trung bình hàng năm vào thời điểm đó). Người đàn ông già đã hy sinh mọi thứ cho các con gái của mình, mỗi người trong số họ nhận được của hồi môn 500.000 franc, hoặc tiền thuê hàng năm là 25.000 franc, khoảng 50 lần thu nhập trung bình: trong tiểu thuyết của Balzac, đây là đơn vị cơ bản của gia tài, biểu tượng của sự giàu có thực sự và lối sống tao nhã. Ngay từ đầu, sự tương phản giữa hai thái cực của xã hội đã được thiết lập. Tuy nhiên, Balzac không quên giữa nghèo đói và giàu có thực sự tồn tại tất cả các loại tình huống trung gian - một số tình huống tầm thường hơn những tình huống khác. Khu đất nhỏ của Rastignac gần Angouleme chỉ mang lại lợi nhuận 3.000 franc một năm (hoặc gấp 6

lần thu nhập trung bình). Đối với Balzac, đây là điển hình của giới quý tộc ít tiền ở các tỉnh. Gia đình của Eugène chỉ có thể dành ra 1.200 franc mỗi năm để trả cho việc học luật của anh ở thủ đô. Trong bài giảng của Vautrin, mức lương hàng năm 5.000 franc (hoặc gấp 10 lần thu nhập trung bình) mà Rastignac trẻ tuổi có thể kiếm được với tư cách là một công tố viên hoàng gia sau nhiều nỗ lực và với sự không chắc chắn lớn là biểu tượng của sự tầm thường - bằng chứng, nếu cần bằng chứng, nghiên cứu đó không dẫn đến đâu. Balzac mô tả một xã hội trong đó mục tiêu tối thiểu là đạt được thu nhập gấp 20–30 lần mức thu nhập trung bình ngày, thậm chí gấp 50 lần (như Delphine và Anastasie có thể làm được nhờ của hồi môn), hoặc tốt hơn là gấp 100 lần, đến 50.000 franc tiền thuê hàng năm mà Mademoiselle Victorine sẽ kiếm được.

Ở César Birotteau, nhà pha chế nước hoa táo bạo cũng thèm muốn có khối tài sản trị giá một triệu franc để có thể giữ một nửa cho mình và vợ trong khi dùng nửa còn lại làm của hồi môn cho con gái, đó là điều mà anh ta tin sẽ cần để con gái kết hôn và cho phép con rể tương lai của mình mua quyền hành nghề công chứng viên tại Roguin. Vợ anh, người muốn trở lại vùng đất này, cố gắng thuyết phục anh rằng họ có thể nghỉ hưu với khoản tiền thuê hàng năm 2.000 franc và cho con gái của họ 8.000 franc tiền thuê, nhưng César không nghe về điều đó: anh không muốn kiếm tiền như cộng sự của mình, Pillerault, người đã nghỉ hưu chỉ với 5.000 franc tiền thuê nhà. Để sống tốt, anh cần gấp 20–30 lần thu nhập trung bình. Chỉ với 5–10 lần mức trung bình, không thể có người hầu.

Chúng tôi tìm thấy chính xác các mức độ giống nhau ở phía bên kia của Kênh. Trong Sense and Sensibility, cốt lõi của cốt truyện (tài chính cũng như tâm lý) được thiết lập trong mười trang đầu tiên trong cuộc đối thoại kinh hoàng giữa John Dashwood và vợ anh ta, Fanny. John vừa mới thừa kế bất động sản Norland rộng lớn, mang lại 4.000 bảng Anh mỗi năm, hoặc hơn 100 lần thu nhập trung bình (chỉ hơn 30 bảng một năm vào năm 1800–1810). Norland là một ví dụ điển hình của một điền trang rất lớn, đỉnh cao của sự giàu có trong tiểu thuyết của Jane Austen. Với 2.000 bảng một năm (hoặc hơn 60 lần thu nhập trung bình), Đại tá Brandon và khu đất Delaford của ông nằm trong kỳ vọng về một chủ đất lớn. Trong những cuốn tiểu thuyết khác, chúng tôi phát hiện ra 1.000 bảng Anh một năm là khá đủ cho một anh hùng Austenian. Ngược lại, 600 bảng một năm (gấp 20 lần thu nhập trung bình) là vừa đủ để khiến John Willoughby ở giới hạn thấp hơn của một cuộc sống thoải mái, và mọi người tự hỏi làm thế nào mà người đàn ông trẻ đẹp trai và bốc đồng lại có thể sống thoải mái đến vậy. Đây chắc chắn lý do tại sao anh ta sớm bỏ rơi Marianne, quẫn trí và bất cần, vì cô Grey và của hồi môn 50.000 bảng (2.500 bảng tiền thuê hàng năm, hay gấp 80 lần thu nhập trung bình), gần bằng Mademoi selle Victorine. của hồi môn một triệu franc theo tỷ giá hối đoái phổ biến. Như ở Balzac, một nửa của hồi môn, chẳng hạn như của Delphine hoặc Anastasie, là hoàn toàn thỏa đáng. Ví dụ, cô Morton, con gái duy nhất của Lord

Norton, có số vốn 30.000 bảng Anh (1.500 bảng tiền thuê nhà, tương đương 50 lần thu nhập trung bình), khiến cô trở thành người thừa kế lý tưởng và mỏ vàng của mọi mẹ chồng tương lai, bắt đầu với bà Ferrars, người không khó tưởng tượng cô gái kết hôn với con trai Edward của mình.

Ngay từ những trang mở đầu, sự sang trọng của John Dashwood tương phản với sự nghèo khó của các chị em cùng cha khác mẹ của anh, Elinor, Marianne và Margaret, những người iếm được 500 bảng Anh mỗi năm (hoặc 125 bảng Anh mỗi người, chỉ gần gấp đôi mức thu nhập bình quân đầu người), điều này thật khó để các cô gái tìm được người chồng phù hợp. Bà Jennings, người say sưa với những câu chuyện phiếm về xã hội của vùng nông thôn Devonshire, thích nhắc nhở họ về điều này trong nhiều buổi khiêu vũ, cuộc gọi lịch sự và buổi tối âm nhạc kéo dài cả ngày của họ và thường xuyên đưa họ tiếp xúc với những người cầu hôn trẻ tuổi và hấp dẫn, nhưng thật không may: "Tài sản nhỏ nhoi của bạn có thể khiến anh ta quay lưng lại." Như trong tiểu thuyết của Balzac, trong Jane Austen cũng vậy: chỉ có thể có một cuộc sống rất khiêm tốn với thu nhập bình quân chỉ bằng 5 hoặc 10 lần. Thu nhập gần bằng hoặc dưới mức trung bình 30 bảng một năm thậm chí còn không được đề cập đến. Khi Edward Ferrars nghĩ đến việc trở thành một mục sư và chấp nhận giáo xứ Deliford với mức sống 200 bảng một năm (từ 6 đến 7 lần mức trung bình), anh gần như được coi là một vị thánh. Mặc dù anh ấy trang trải cuộc sống của mình bằng thu nhập từ số tiền nhỏ mà gia đình để lại như một hình phạt cho thói trăng hoa của anh ấy, và với thu nhập ít ỏi mà Elinor mang lại, cặp đôi này sẽ không đi được xa lắm, và "cả hai đều không đủ sống." Kết cục này không được phép che giấu bản chất của vấn đề: bằng cách chấp nhận lời khuyên của Fanny ngốc nghếch và từ chối hỗ trợ các chị em cùng cha khác mẹ của mình hoặc chia sẻ một ít trong khối tài sản khổng lồ, bất chấp những lời mà anh ta đã hứa với người cha trên giường bệnh, John Dashwood buộc Elinor và Marianne phải sống một cuộc đời tầm thường và tủi nhục. Số phận của họ hoàn toàn bị đóng dấu bởi cuộc đối thoại kinh hoàng ở đầu cuốn sách.

Vào cuối thế kỷ 19, kiểu dàn xếp tài chính bất bình đẳng tương tự cũng có thể được tìm thấy ở Hoa Kỳ. Quảng trường Washington, một cuốn tiểu thuyết do Henry James xuất bản năm 1881 và được chuyển thể hoành tráng lên màn ảnh trong phim The Heiress [Người thừa kế] của William Wyler (1949), cốt truyện hoàn toàn xoay quanh sự nhầm lẫn về số lượng của hồi môn. Nhưng số học rất tàn nhẫn, và tốt nhất là không nên mắc sai lầm, vì Catherine Sloper phát hiện ra khi chồng chưa cưới của cô bỏ trốn khi biết của hồi môn của cô sẽ chỉ mang lại cho anh ta 10.000 đô la một năm tiền thuê nhà thay vì 30.000 đô la mà anh ta mong muốn (hoặc chỉ 20 lần thu nhập trung bình của Hoa Kỳ vào thời điểm đó thay vì 60). "Con quá xấu xí," người cha góa vợ độc tài, cực kỳ giàu có nói với cô, theo cách gợi nhớ đến Hoàng tử Bolkonsky với Công chúa Marie trong Chiến tranh và Hòa bình. Đàn ông cũng có thể thấy

mình ở những vị trí rất mong manh: trong The Magnificent Ambersons, Orson Welles cho chúng ta thấy sự sụp đổ của một người thừa kế kiêu ngạo, George, người có thời điểm đã hưởng thu nhập hàng năm là 60.000 đô la (gấp 120 lần mức trung bình) trước khi trở thành nạn nhân đầu những năm 1900 đến cuộc cách mạng ô tô và kết thúc bằng một công việc trả lương dưới mức trung bình 350 đô la một năm.



Bất bình đẳng cùng cực: Điều kiện của nền văn minh trong một xã hội nghèo?

Điều thú vị là, các tiểu thuyết gia thế kỷ 19 không chỉ đơn giản là mô tả chính xác thứ bậc thu nhập và sự giàu có tồn tại trong thời đại của họ. Họ thường đưa ra một tài khoản rất cụ thể và sâu sắc về cách mọi người sống và các mức thu nhập khác nhau có ý nghĩa như thế nào đối với thực tế của cuộc sống hàng ngày. Đôi khi điều này đi cùng với một sự biện minh nào đó về sự bất bình đẳng cực độ về sự giàu có, theo nghĩa là người ta có thể đọc được giữa các dòng một lập luận nếu không có sự bất bình đẳng đó, thì một tầng lớp rất nhỏ không thể quan tâm đến một thứ khác ngoài sự sống: bất bình đẳng gần như là một điều kiện của nền văn minh.

Đặc biệt, Jane Austen mô tả tỉ mỉ cuộc sống hàng ngày vào đầu thế kỷ 19: bà cho chúng ta biết chi phí để ăn, mua đồ đạc và quần áo, và đi du lịch. Và quả thật, trong bối cảnh thiếu công nghệ hiện đại, mọi thứ đều rất tốn kém, mất thời gian và hơn hết là đội ngũ nhân viên. Người phục vụ là cần thiết để thu thập và chuẩn bị thực phẩm (không thể dễ dàng bảo quản). Quần áo tốn tiền: ngay cả một chiếc váy đẹp mắt tối thiểu nhất cũng có thể tốn vài tháng hoặc thậm chí vài năm. Đi lại cũng tốn kém. Nó yêu cầu ngựa, xe ngựa, người hầu chăm sóc chúng, cho gia súc ăn, v.v. Người đọc thấy cuộc sống sẽ khá khó khăn đối với một người chỉ có thu nhập gấp 3-5 lần trung bình, bởi vì khi đó cần phải dành phần lớn thời gian của một người để đáp ứng các nhu cầu của cuộc sống hàng ngày. Nếu bạn muốn có sách

hoặc nhạc cụ hoặc đồ trang sức hoặc áo dạ hội, thì không có lựa chọn nào khác ngoài việc có thu nhập gấp 20–30 lần mức trung bình.

Trong Phần Một, tôi lưu ý rất khó và đơn giản để so sánh sức mua trong một khoảng thời gian dài bởi vì mô hình tiêu dùng và giá cả thay đổi hoàn toàn theo nhiều chiều đến nỗi không một chỉ số duy nhất nào có thể nắm bắt được thực tế. Tuy nhiên, theo các chỉ số chính thức, sức mua bình quân đầu người ở Anh và Pháp năm 1800 bằng khoảng 1/10 so với năm 2010. Nói cách khác, với 20 hoặc 30 lần thu nhập bình quân năm 1800, một người có thể sẽ có sống không khá hơn với 2 hoặc 3 lần thu nhập trung bình ngày nay. Với 5–10 lần thu nhập trung bình vào năm 1800, người ta có thể sẽ rơi vào tình trạng ở đâu đó giữa mức lương tối thiểu và trung bình ngày nay.

Trong mọi trường hợp, một nhân vật Balzacian hoặc Austenian sẽ sử dụng dịch vụ của hàng chục người hầu mà không hề bối rối. Đôi khi, cả hai tiểu thuyết gia đều chế nhạo những nhu cầu giả tạo và xa hoa của các nhân vật của họ, chẳng hạn như khi Marianne, người tưởng tượng mình đang có một cuộc hôn nhân tao nhã với Willoughby, giải thích với vẻ đỏ mặt rằng theo tính toán của cô ấy, rất khó để sống với dưới 2.000 bảng một năm (gấp hơn 60 lần thu nhập trung bình vào thời điểm đó): “Tôi chắc chắn mình không quá ngông cuồng trước những đòi hỏi của mình. Không thể có một cơ sở thích hợp gồm những người hầu, một cỗ xe, có lẽ là hai chiếc, và những người đánh xe, không thể được hỗ trợ ít hơn.” Elinor không thể kiềm chế khi chỉ ra với em gái rằng cô ấy đang sống xa hoa. Tương tự, bản thân Vautrin cũng quan sát thấy cần thu nhập 25.000 franc (hơn 50 lần mức trung bình) để sống với phẩm giá tối thiểu. Đặc biệt, ông nhấn mạnh, với rất nhiều chi tiết, về chi phí quần áo, người hầu và đi lại.

Bất chấp sự ngông cuồng của một số nhân vật, những tiểu thuyết gia thế kỷ 19 này mô tả một thế giới mà ở đó sự bất bình đẳng là cần thiết ở một mức độ nhất định: nếu không có một thiểu số đủ giàu, sẽ không ai có thể lo lắng về bất cứ điều gì khác ngoài sự sống còn. Quan điểm về bất bình đẳng này xứng đáng được ghi nhận vì không tự mô tả mình là chế độ xứng đáng, nếu không có gì khác. Theo một nghĩa nào đó, một thiểu số được chọn để sống thay mặt cho những người khác, nhưng không ai cố gắng giả vờ thiểu số này có công hoặc có đức hơn những người còn lại. Trên thế giới này, điều hiển nhiên là nếu không có tài sản thì không thể sống một cuộc sống đàng hoàng. Có bằng tốt nghiệp hoặc kỹ năng có thể cho phép một người kiếm được nhiều hơn 5 hoặc 10 lần so với mức trung bình, nhưng không nhiều hơn thế. Xã hội dân chủ hiện đại, đặc biệt là ở Hoa Kỳ, khó khăn hơn nhiều đối với những kẻ thua cuộc, bởi vì nó tìm cách biện minh cho sự thống trị trên cơ sở công bằng, đức hạnh và tài năng, chứ không nói gì đến sự kém năng suất của những người ở dưới cùng.

Chủ nghĩa dân chủ cực đoan trong các xã hội giàu có

Hơn nữa, điều thú vị là cần lưu ý những niềm tin thần quyền nhiệt thành nhất thường được viện dẫn để biện minh cho những bất bình đẳng về tiền lương rất lớn, được cho là hợp lý hơn những bất bình đẳng do thừa kế. Từ thời Napoléon đến Thế chiến I, Pháp có một số lượng nhỏ công chức được trả lương rất cao (thu nhập gấp 50-100 lần thu nhập trung bình), bắt đầu từ các bộ trưởng của chính phủ. Điều này luôn được chứng minh - bao gồm cả chính Napoléon, một dòng dõi của giới quý tộc Corsican nhỏ - bởi ý tưởng những cá nhân có năng lực và tài năng nhất phải được sống bằng lương của họ với nhiều phẩm giá và sự sang trọng như những người thừa kế giàu có nhất (một phản hồi từ trên xuống đối với Vautrin, như nó đã từng xảy ra). Như Adolphe Thiers đã nhận xét tại Hạ viện năm 1831: "Các quận trưởng có thể chiếm một thứ hạng ngang bằng với những công dân đáng chú ý trong các khu vực mà họ sinh sống." Năm 1881, Paul Leroy-Beaulieu bảo vệ mạnh mẽ những công chức cấp cao vào thời của mình, hầu hết trong số họ chỉ nhận được ít hơn "15.000 đến 20.000 franc một năm"; đó là "những con số có vẻ to lớn đối với người bình thường" nhưng thực sự "khiến người ta không thể sống với sự sang trọng hoặc tích lũy tiết kiệm."

Khía cạnh đáng lo ngại nhất của việc bảo vệ chế độ độc tài này là người ta thấy cùng một kiểu lập luận trong các xã hội giàu có nhất, nơi mà quan điểm của Jane Austen về nhu cầu và phẩm giá không có ý nghĩa gì. Tại Hoa Kỳ trong những năm gần đây, người ta thường xuyên nghe thấy kiểu biện minh này cho mức lương cao ngất ngưởng của các nhà quản lý siêu cao cấp (gấp 50-100 lần thu nhập trung bình, nếu không muốn nói là nhiều hơn). Những người ủng hộ việc trả lương cao như vậy lập luận nếu không có nó, chỉ những người thừa kế khối tài sản lớn mới có thể đạt được sự giàu có thực sự, điều này sẽ không công bằng. Do đó, cuối cùng, hàng triệu hoặc hàng chục triệu đô la mỗi năm được trả cho siêu nhân đóng góp vào công bằng xã hội lớn hơn. Loại lập luận này có thể tạo cơ sở cho sự bất bình đẳng ngày càng lớn và bạo lực hơn trong tương lai. Thế giới sắp tới có thể kết hợp điều tồi tệ nhất của hai thế giới trong quá khứ: cả sự bất bình đẳng rất lớn về tài sản thừa kế và sự bất bình đẳng về lương rất cao được chứng minh về mặt công lao và năng suất (những tuyên bố có rất ít cơ sở thực tế, như đã lưu ý). Do đó, chủ nghĩa dân chủ cực đoan có thể dẫn đến một cuộc chạy đua giữa những người quản lý cấp cao và những người cho thuê, gây thiệt hại cho những người không thuộc số đó.

Nó cũng nhấn mạnh vai trò của niềm tin thần quyền trong việc biện minh cho sự bất bình đẳng trong các xã hội hiện đại không chỉ thể hiện rõ ràng ở cấp cao nhất mà còn ở cấp thấp hơn, như một lời giải thích cho sự chênh lệch giữa tầng lớp thấp và trung lưu. Vào cuối những năm 1980, Michèle Lamont đã thực hiện hàng trăm cuộc phỏng vấn với đại diện của "tầng lớp trung thượng lưu" ở Hoa Kỳ và Pháp, không chỉ ở các thành phố lớn như New York và Paris mà còn ở các thành phố nhỏ hơn như Indianapolis và Clermont-Ferrand. Cô hỏi về nghề nghiệp của họ, cách họ nhìn nhận bản sắc xã hội và vị trí của họ trong xã hội, và điều

gì phân biệt họ với các nhóm xã hội khác. Một trong những kết luận chính của nghiên cứu là ở cả hai quốc gia, "giới tinh hoa có học" đều đặt trọng tâm hàng đầu vào phẩm chất đạo đức và thành tích cá nhân, mà họ mô tả bằng cách sử dụng các thuật ngữ như nghiêm khắc, kiên nhẫn, làm việc, nỗ lực, v.v. (nhưng cũng bao dung, nhân hậu, v.v.) Các anh hùng và nữ anh hùng trong tiểu thuyết của Austen và Balzac sẽ không bao giờ thấy cần phải so sánh phẩm chất cá nhân của họ với những người hầu cận (những người không được đề cập trong văn bản của họ).

Xã hội của những người Rentier thoái trào

Rentier: người sống nhờ thu nhập từ tài sản và đầu tư.

Đã đến lúc quay trở lại thế giới ngày nay, và chính xác hơn là với Pháp vào những năm 2010. Theo ước tính của tôi, tài sản thừa kế sẽ đại diện cho khoảng một phần tư tổng tài nguyên cả đời (từ cả thừa kế và lao động) cho các nhóm sinh ra trong những năm 1970 trở về sau. Xét về tổng số tiền có liên quan, do đó, thừa kế đã gần như lấy lại tầm quan trọng mà nó có đối với các thế hệ ở thế kỷ 19 (xem Hình 11.9). Tôi nên nói thêm những dự đoán này dựa trên kịch bản trung tâm: nếu kịch bản thay thế gần với sự thật hơn (tăng trưởng thấp hơn, lợi nhuận ròng trên vốn cao hơn), tài sản thừa kế có thể đại diện cho một phần ba hoặc thậm chí là bốn phần mười các nguồn lực của các thế hệ thế kỷ 21.

Tuy nhiên, thực tế là tổng khối lượng tài sản thừa kế đã lấy lại mức như trước đây không có nghĩa là nó đóng vai trò xã hội như cũ. Như đã lưu ý, sự suy giảm rất đáng kể của sự giàu có (đã chứng kiến tỷ lệ của những người giàu nhất giảm gần 2/3 trong một thế kỷ từ 60% vào năm 1910–1920 xuống chỉ còn hơn 20% ngày nay) và sự xuất hiện của một tầng lớp trung lưu ngụ ý ngày nay có ít điền trang lớn so với ở thế kỷ 19. Cụ thể, của hồi môn 500.000 franc mà Père Goriot và César Birotteau tìm kiếm cho con gái của họ — của hồi môn mang lại giá thuê hàng năm là 25.000 franc, hay gấp 50 lần thu nhập bình quân đầu người hàng năm là 500 franc vào thời điểm đó — sẽ tương đương với 30 triệu euro ngày nay, với lợi tức từ tiền lãi, cổ tức và tiền thuê theo thứ tự là 1,5 triệu euro một năm (hoặc gấp 50 lần thu nhập bình quân đầu người là 30.000 euro). những số lượng đó ít hơn nhiều so với thế kỷ 19, dù tổng khối lượng của cải và tài sản thừa kế trên thực tế đã lấy lại mức cao trước đó.

Các tham chiếu rõ ràng về tiền tệ đã biến mất khỏi tài liệu sau khi lạm phát làm mờ ý nghĩa của các con số truyền thống. Nhưng hơn thế nữa, bản thân những người cho thuê nhà cũng biến mất khỏi văn học, và kết quả là toàn bộ đại diện xã hội về sự bất bình đẳng đã thay đổi. Trong tiểu thuyết đương đại, sự bất bình đẳng giữa các nhóm xã hội hầu như chỉ xuất hiện dưới dạng chênh lệch về công việc, tiền lương và kỹ năng. Một xã hội được cấu trúc bởi hệ thống phân cấp của cải đã được thay thế bằng một xã hội mà cấu trúc của nó phụ thuộc gần như hoàn toàn vào hệ thống phân cấp lao động và vốn con người. Ví dụ, điều đáng chú ý là

nhiều phim truyền hình Mỹ gần đây có các anh hùng và nữ anh hùng có bằng cấp và kỹ năng cấp cao, cho dù để chữa bệnh hiểm nghèo, giải quyết các tội ác bí ẩn hoặc thậm chí để chủ trì Hoa Kỳ. Các nhà văn tin tốt nhất nên có một vài bằng tiến sĩ hoặc thậm chí một giải Nobel. Tuy nhiên, một số sáng tạo gần đây mô tả một sự bất bình đẳng đáng lo ngại hơn, rõ ràng hơn dựa trên khối tài sản khổng lồ. Damages mô tả các doanh nhân lớn không có cảm xúc, những người đã ăn cắp hàng trăm triệu đô la từ công nhân của họ. Như trong vụ Madoff, những đứa con của nhà tài chính quanh co làm mọi cách để giữ tài sản của cha mình, tài sản được cất giữ ở Antigua, để duy trì mức sống cao của họ. xem những người thừa kế trẻ tuổi suy đồi và những người thừa kế ít tài năng, đức hạnh sống không biết xấu hổ về tiền bạc của gia đình. Nhưng đây là những ngoại lệ chứng minh quy luật, và bất kỳ nhân vật nào sống bằng của cải tích lũy trong quá khứ thường được miêu tả dưới góc độ tiêu cực, nếu không bị tố cáo thẳng thắn, trong khi một cuộc sống như vậy là hoàn toàn tự nhiên ở thời Austen và Balzac.

Bernard Lawrence Madoff là một doanh nhân người Mỹ và nguyên chủ tịch của sàn giao dịch chứng khoán NASDAQ. Ông sáng lập hãng Bernard L. Madoff Investment Securities LLC ở phố Wall vào năm 1960 và là chủ tịch hãng này đến ngày 11 tháng 12 năm 2008, khi ông bị bắt và bị buộc tội gian lận tài chính.

Sự thay đổi to lớn này trong xã hội về sự bất bình đẳng một phần là chính đáng, nhưng nó dựa trên một số hiểu lầm. Đầu tiên, rõ ràng là giáo dục ngày nay đóng một vai trò quan trọng hơn so với thế kỷ 18. (Trong một thế giới mà hầu như tất cả mọi người đều sở hữu một số loại bằng cấp và một số kỹ năng nhất định, việc có được một số kỹ năng là lợi ích cho tất cả mọi người, kể cả những người được thừa kế tài sản đáng kể, đặc biệt là vì quyền thừa kế thường đến quá muộn so với quan điểm của những người thừa kế.) Tuy nhiên, xã hội cũng đã trở nên chuyên quyền hơn. Đặc biệt, tỷ lệ thu nhập quốc dân dành cho lao động không thực sự tăng lên (như đã lưu ý, tỷ lệ này không tăng đáng kể), và chắc chắn không phải tất cả mọi người đều có cơ hội tiếp cận các kỹ năng như nhau. Thật vậy, bất bình đẳng về đào tạo ở một mức độ lớn chỉ đơn giản là được dịch lên trên. Tuy nhiên, việc truyền vốn con người luôn phức tạp hơn việc truyền vốn tài chính hoặc bất động sản (người thừa kế phải nỗ lực nhất định), và điều này đã làm gia tăng niềm tin rộng rãi — và một phần chính đáng — vào ý tưởng sự kết thúc của thừa kế đã tạo ra một xã hội công bằng hơn.

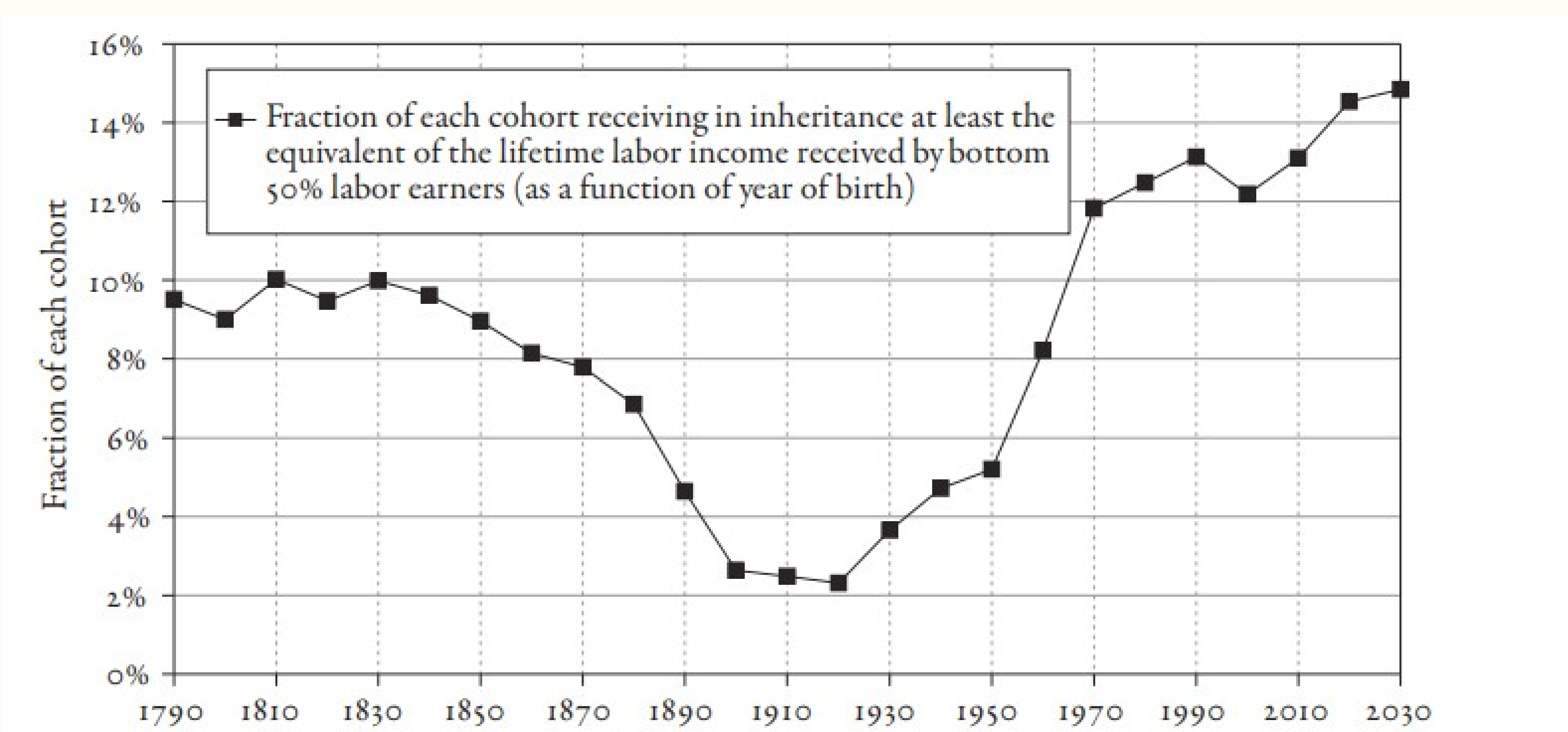
Theo tôi, hiểu lầm chính là như sau. Thứ nhất, thừa kế vẫn chưa kết thúc: việc phân phối vốn thừa kế đã thay đổi, đó là một điều hoàn toàn khác. Ở Pháp ngày nay, chắc chắn có ít bất động sản rất lớn — những bất động sản trị giá 30 triệu hoặc thậm chí 5 hoặc 10 triệu euro là ít phổ biến hơn — so với thế kỷ 19. Nhưng vì tổng khối lượng tài sản được thừa kế gần như đã lấy lại mức trước đây, nên theo sau đó là nhiều khoản thừa kế đáng kể và thậm chí khá lớn: 200.000, 500.000, 1 triệu hoặc thậm chí 2 triệu euro. Những khoản tiền như vậy,

mặc dù quá nhỏ để cho phép người thụ hưởng từ bỏ mọi suy nghĩ về sự nghiệp và sống bằng tiền lãi, nhưng vẫn là số tiền đáng kể, đặc biệt là khi so sánh với số tiền mà dân số kiếm được trong suốt cuộc đời làm việc. Nói cách khác, chúng ta đã chuyển từ một xã hội có một số ít người cho thuê nhà rất giàu có sang một xã hội có số lượng người cho thuê nhà ít giàu hơn: một xã hội của những người cho thuê nhà trung lưu nếu bạn muốn nói.

Chỉ số mà tôi nghĩ là thích hợp nhất để đại diện cho sự thay đổi này được trình bày trong Hình 11.11. Đó là tỷ lệ phần trăm cá nhân trong mỗi nhóm được thừa kế (dưới dạng di sản hoặc quà tặng) lớn hơn số tiền mà 50% dân số được trả ít nhất kiếm được trong đời. Số tiền này thay đổi theo thời gian: hiện tại, mức lương trung bình hàng năm của nửa dưới trong phân phối thu nhập là khoảng 15.000 euro, hoặc tổng cộng 750.000 euro trong suốt sự nghiệp 50 năm (bao gồm cả nghỉ hưu). Con số này ít hơn những gì mà cuộc sống ở mức lương tối thiểu mang lại. Như hình vẽ cho thấy, trong thế kỷ 19, khoảng 10% số tiền được thừa kế của một nhóm lớn hơn mức này. Tỷ lệ này giảm xuống chỉ còn hơn 2% đối với nhóm sinh năm 1910–1920 và 4–5% đối với nhóm sinh năm 1930–1950. Theo ước tính của tôi, tỷ lệ này đã tăng lên khoảng 12% cho các nhóm sinh năm 1970–1980 và có thể đạt hoặc vượt quá 15% cho các nhóm sinh năm 2010–2020. Nói cách khác, gần một phần sáu của mỗi nhóm sẽ nhận được một khoản thừa kế lớn hơn số tiền mà một nửa dân số dưới cùng kiếm được thông qua lao động trong cuộc đời. (Và nhóm này phần lớn trùng khớp với một nửa dân số thừa kế bên cạnh không có gì). phân phối thu nhập. Tuy nhiên, đây là một dạng bất bình đẳng khá đáng lo ngại, đang trong quá trình đạt được những đỉnh cao chưa từng có trong lịch sử.

Hình 11.11

Nhóm nhỏ nhận được thừa kế so với thu nhập của nhóm lao động suốt đời



Trong các nhóm sinh khoảng 1970–1980, 12–14% cá nhân nhận được thừa kế tương đương với thu nhập lao động suốt đời mà 50% người lao động được trả lương thấp hơn nhận được.

Rentier, kẻ thù của nền dân chủ

Thứ hai, không có gì đảm bảo việc phân phối vốn thừa kế cuối cùng sẽ không trở nên bất bình đẳng trong thế kỷ 21 như ở thế kỷ 19. Như đã lưu ý trong chương trước, không có lực bất khả kháng nào cản trở việc quay trở lại mức tập trung cực độ của cải như trong thời Belle Époque, đặc biệt nếu tốc độ tăng trưởng chậm lại và tỷ lệ hoàn vốn tăng, điều này có thể xảy ra, chẳng hạn, nếu sự cạnh tranh về thuế giữa các quốc gia nóng lên. Nếu điều này xảy ra, tôi tin nó sẽ dẫn đến biến động chính trị đáng kể. Các xã hội dân chủ của chúng ta dựa trên thế giới quan thần quyền, hay ở bất kỳ mức độ nào là hy vọng thần quyền, theo đó tôi muốn nói đến niềm tin vào một xã hội trong đó bất bình đẳng dựa nhiều hơn vào công lao và nỗ lực hơn là quan hệ họ hàng và đặc lợi. Niềm tin và niềm hy vọng này đóng một vai trò rất quan trọng trong xã hội hiện đại, vì một lý do đơn giản: trong một nền dân chủ, quyền bình đẳng được tuyên bố của mọi công dân trái ngược hẳn với sự bất bình đẳng thực tế về điều kiện sống, và để khắc phục mâu thuẫn này, nó là điều quan trọng để đảm bảo các bất bình đẳng xã hội xuất phát từ các nguyên tắc hợp lý và phổ quát chứ không phải là các trường hợp ngẫu nhiên tùy tiện. Do đó, mọi thứ phải công bằng và hữu ích cho tất cả mọi người, ít nhất là trong lĩnh vực diễn ngôn và càng xa càng tốt trong thực tế. ("Sự phân biệt xã hội chỉ có thể dựa trên lợi ích chung", theo điều 1 của Tuyên ngôn về Quyền Con người và Công dân năm 1789.) Năm 1893, Emile Durkheim dự đoán xã hội dân chủ hiện đại sẽ không tồn tại lâu dài với sự tồn tại của cải được thừa kế và cuối cùng sẽ thấy quyền sở hữu tài sản chấm dứt khi chết.

Điều quan trọng nữa là các từ "cho thuê" và "người cho thuê" mang những ý nghĩa rất đáng thương hại trong thế kỷ 20. Trong cuốn sách này, tôi sử dụng những từ này theo nghĩa mô tả ban đầu của chúng, để biểu thị tiền thuê hàng năm được tạo ra bởi một tài sản vốn và những cá nhân sống bằng những khoản tiền thuê đó. Ngày nay, tiền cho thuê do một tài sản tạo ra không gì khác ngoài thu nhập trên vốn, cho dù dưới hình thức cho thuê, tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận, tiền bản quyền hoặc bất kỳ loại doanh thu hợp pháp nào khác, miễn là thu nhập đó chỉ đơn giản là tiền thù lao cho quyền sở hữu tài sản, độc lập với bất kỳ lao động nào. Theo nghĩa ban đầu này, các từ "cho thuê" và "người cho thuê" đã được sử dụng trong thế kỷ 18 và 19, ví dụ như trong tiểu thuyết của Balzac và Austen, vào thời điểm mà sự thống trị của sự giàu có và thu nhập của nó ở đỉnh cao. phân cấp thu nhập đã được thừa nhận và chấp nhận, ít nhất là trong giới thượng lưu. Điều đáng chú ý là quan sát thấy ý nghĩa ban đầu này phần lớn đã biến mất khi các giá trị dân chủ được giữ vững. Trong thế kỷ 20, từ "cho thuê" đã trở thành một sự xúc phạm. Sự thay đổi ngôn ngữ này có thể được quan sát ở khắp mọi nơi.

Điều đặc biệt thú vị là từ "tiền thuê" ngày nay thường được sử dụng theo một nghĩa rất khác: để biểu thị sự không hoàn hảo trên thị trường (như trong "tiền thuê độc quyền"). Đôi khi, người ta gần như có ấn tượng "tiền thuê" đã trở thành đồng nghĩa với "kinh tế yếu". Giá

thuê là kẻ thù của tính hợp lý hiện đại và phải được loại bỏ tận gốc bằng cách phấn đấu cho sự cạnh tranh ngày càng thuần khiết và hoàn hảo hơn. Một ví dụ điển hình của việc sử dụng từ này có thể được nhìn thấy trong một cuộc phỏng vấn gần đây chủ tịch Ngân hàng Trung ương Châu Âu với một số tờ báo lớn ở Châu Âu vài tháng sau khi ông được đề cử. Khi các nhà báo đặt câu hỏi về chiến lược giải quyết các vấn đề của châu Âu, ông đã đưa ra câu trả lời ngắn gọn như sau: "Chúng ta phải đấu tranh chống lại giá thuê". Không có thêm chi tiết nào được cung cấp. Điều mà nhà lãnh đạo ngân hàng trung ương nghĩ đến, rõ ràng là thiếu sự cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ: tài xế taxi, thợ làm tóc, và những thứ tương tự có lẽ đang kiếm quá nhiều tiền.

Vấn đề được đặt ra khi sử dụng từ "tiền thuê" này rất đơn giản: thực tế là vốn tạo ra thu nhập, theo nghĩa gốc của từ mà chúng tôi đề cập trong cuốn sách này là "tiền thuê hàng năm được tạo ra bởi vốn", hoàn toàn có không liên quan gì đến vấn đề cạnh tranh không hoàn hảo hoặc độc quyền. Nếu vốn đóng một vai trò hữu ích trong quá trình sản xuất, thì điều đó là đương nhiên. Khi tốc độ tăng trưởng chậm lại, hầu như không thể tránh khỏi tỷ lệ hoàn vốn này cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng, điều này tự động cho thấy tầm quan trọng quá lớn đối với sự bất bình đẳng của cải tích lũy trong quá khứ. Mâu thuẫn hợp lý này không thể được giải quyết bằng một liều lượng cạnh tranh bổ sung. Tiền thuê không phải là một sự không hoàn hảo trên thị trường: nó là hệ quả của một thị trường vốn "thuần túy và hoàn hảo", như các nhà kinh tế học hiểu: một thị trường vốn trong đó mỗi chủ sở hữu vốn, kể cả những người thừa kế có khả năng thấp nhất, có thể có được lợi tức cao nhất có thể với danh mục đầu tư đa dạng nhất có thể được tập hợp trong nền kinh tế quốc gia hoặc toàn cầu. Chắc chắn, có điều gì đó đáng kinh ngạc về quan điểm cho vốn sinh ra tiền thuê, hoặc lợi tức mà chủ sở hữu vốn có được mà không cần làm việc. Có điều gì đó trong quan niệm này gây khó chịu cho lẽ thường và trên thực tế, điều đó đã làm xáo trộn bất kỳ nền văn minh nào, vốn đã phản ứng theo nhiều cách khác nhau, không phải lúc nào cũng lành mạnh, từ việc cấm cho vay nặng lãi đến chủ nghĩa cộng sản kiểu Xô Viết. Tuy nhiên, tiền thuê là một thực tế trong bất kỳ nền kinh tế thị trường nào mà vốn thuộc sở hữu tư nhân. Thực tế là vốn trên đất trở thành vốn công nghiệp và tài chính và bất động sản khiến thực tế sâu xa hơn này không thay đổi. Một số người nghĩ lôgic của phát triển kinh tế là xóa bỏ sự khác biệt giữa lao động và vốn. Trên thực tế, nó hoàn toàn ngược lại: sự phức tạp ngày càng tăng của thị trường vốn và trung gian tài chính có xu hướng ngày càng tách chủ sở hữu khỏi các nhà quản lý và do đó làm rõ ràng sự phân biệt giữa thu nhập vốn thuần túy và thu nhập lao động. Tính hợp lý về kinh tế và công nghệ đôi khi không liên quan gì đến tính hợp lý về dân chủ. Cái thứ nhất bắt nguồn từ sự Khai sáng, và mọi người thường cho cái thứ hai sẽ bắt nguồn từ nó một cách tự nhiên bằng cách nào đó, như thể bằng phép thuật. Nhưng dân chủ thực sự và công bằng xã hội đòi hỏi các thể chế cụ thể của riêng chúng, không chỉ của thị trường, và không chỉ là nghị viện và các thể chế dân chủ chính thức khác.

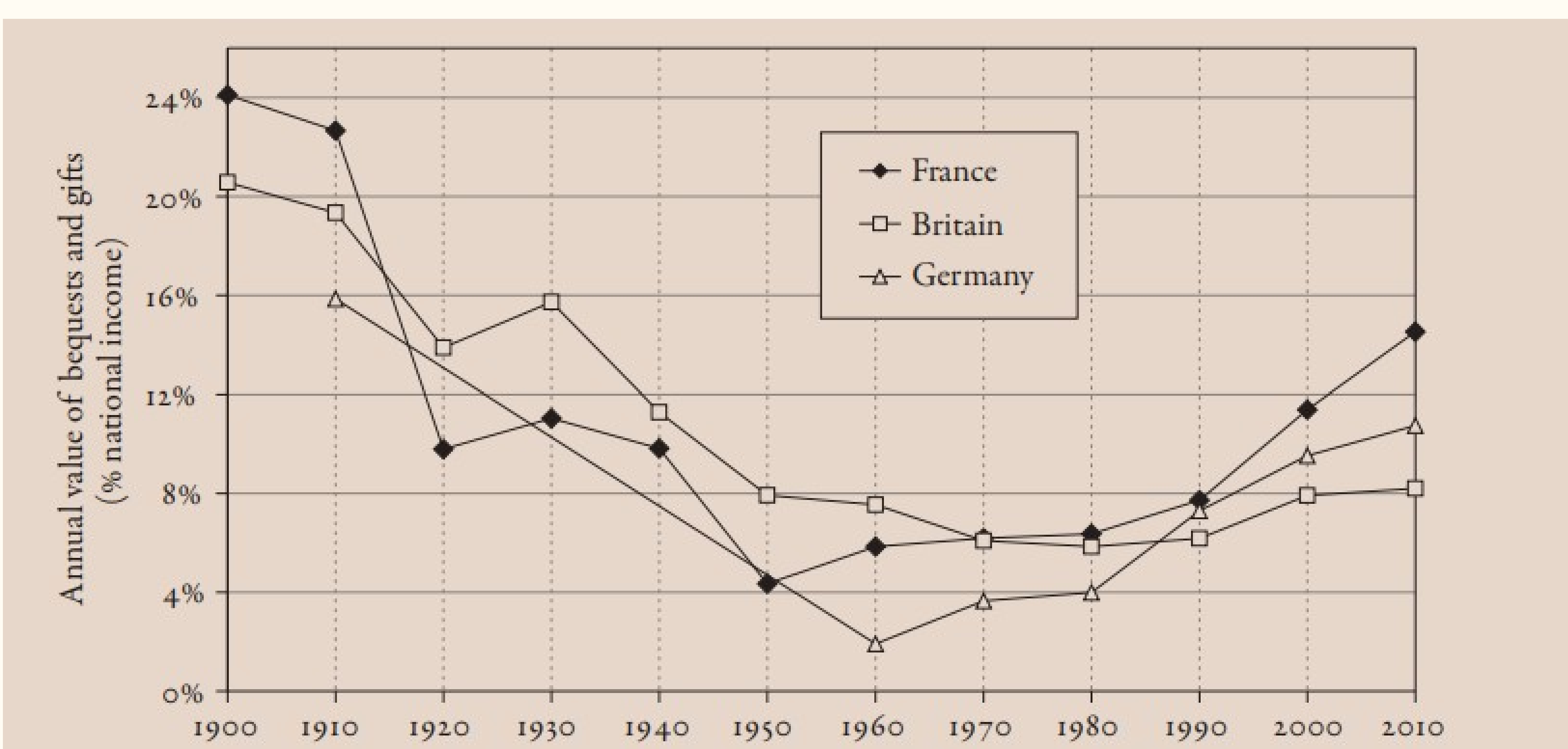
Tóm lại: động lực cơ bản cho sự phân kỳ, mà tôi đã nhấn mạnh trong suốt cuốn sách này, có thể được tóm gọn trong bất bình đẳng r > g, không liên quan gì đến sự không hoàn hảo của thị trường và sẽ không biến mất khi thị trường trở nên tự do và cạnh tranh hơn. Ý tưởng sự cạnh tranh không hạn chế sẽ chấm dứt tình trạng thừa kế và tiến tới một thế giới dân chủ hơn là một ảo tưởng nguy hiểm. Sự ra đời của chế độ phổ thông đầu phiếu và chấm dứt tư cách sở hữu để bỏ phiếu (vào thế kỷ 19 hạn chế quyền bỏ phiếu đối với những người đáp ứng yêu cầu tài sản tối thiểu, điển hình là 1 hoặc 2% những người giàu nhất ở Pháp và Anh vào năm 1820–1840, hoặc khoảng cùng tỷ lệ dân số phải chịu thuế tài sản ở Pháp trong giai đoạn 2000–2010), đã chấm dứt sự thống trị chính trị hợp pháp của những người giàu có. Nhưng nó không xóa bỏ các lực lượng kinh tế có khả năng tạo ra một xã hội của những người cho thuê.

Sự trở lại của tài sản thừa kế: Một hiện tượng châu Âu hay toàn cầu?

Kết quả của chúng tôi liên quan đến việc trở lại của tài sản thừa kế ở Pháp có thể được mở rộng sang các nước khác không? Xét về những hạn chế của dữ liệu sẵn có, rất tiếc là không thể đưa ra câu trả lời chính xác cho câu hỏi. Rõ ràng là không có quốc gia nào khác có hồ sơ thừa kế phong phú và toàn diện như dữ liệu của Pháp. Tuy nhiên, một số điểm dường như đã được thiết lập tốt. Thứ nhất, dữ liệu không hoàn hảo được thu thập cho đến nay đối với các nước châu Âu khác, đặc biệt là Đức và Anh, cho thấy đường cong hình chữ U về dòng thừa kế ở Pháp trong thế kỷ 20 thực sự phản ánh thực tế ở khắp mọi nơi ở châu Âu (xem Hình 11.12).

Hình 11.12

Dòng thừa kế ở Châu Âu, 1900–2010



Dòng thừa kế theo đường cong hình chữ U ở Pháp cũng như Vương quốc Anh và Đức. Có thể quà tặng bị đánh giá thấp hơn ở Vương quốc Anh vào cuối thời kỳ.

Cụ thể, ở Đức, các ước tính có sẵn — không may là dựa trên một số năm hạn chế — cho thấy dòng tiền thừa kế thậm chí còn suy sụp hơn ở Pháp sau những cú sốc năm 1914–1945, từ khoảng 16% thu nhập quốc dân năm 1910 xuống chỉ còn 2%. vào năm 1960. Kể từ đó, đã tăng mạnh và đều đặn, với sự tăng tốc trong giai đoạn 1980–1990, cho đến năm 2000–2010, đã đạt được mức 10–11% thu nhập quốc dân. Con số này thấp hơn ở Pháp (nơi mà con số của năm 2010 là khoảng 15% thu nhập quốc dân), nhưng kể từ khi Đức bắt đầu từ một điểm thấp hơn vào những năm 1950–1960, sự phục hồi của dòng tiền thừa kế đã thực sự mạnh mẽ hơn ở đó. Ngoài ra, sự khác biệt hiện tại giữa các dòng chảy ở Pháp và Đức hoàn toàn là do sự khác biệt về tỷ lệ vốn / thu nhập (β, được trình bày trong Phần Hai). Nếu tổng tài sản tư nhân ở Đức tăng lên ngang với Pháp, thì dòng thừa kế cũng sẽ bằng nhau (tất cả những thứ khác đều bằng nhau). Cũng có một điều thú vị là dòng tiền thừa kế phục hồi mạnh mẽ ở Đức phần lớn là do quà tặng tăng rất mạnh, giống như ở Pháp. Số lượng quà tặng hàng năm được các nhà chức trách Đức ghi nhận tương đương 10–20% tổng số tiền thừa kế trước năm 1970–1980. Sau đó, nó tăng dần lên khoảng 60% trong giai đoạn 2000–2010. Cuối cùng, dòng thừa kế nhỏ hơn ở Đức vào năm 1910 chủ yếu là kết quả của sự tăng trưởng nhân khẩu học nhanh hơn ở phía bắc sông Rhine vào thời điểm đó (“hiệu ứng m”, như nó vốn có). Đồng thời, bởi vì sự tăng trưởng nhân khẩu học của Đức ngày nay đang bị đình trệ, có thể dòng tiền thừa kế ở đó sẽ vượt quá mức ở Pháp trong những thập kỷ tới. Các quốc gia châu Âu khác bị ảnh hưởng bởi sự suy giảm nhân khẩu học và tỷ lệ sinh giảm, chẳng hạn như Ý và Tây Ban Nha, nên tuân theo một logic tương tự, mặc dù chúng tôi rất tiếc không có dữ liệu lịch sử đáng tin cậy về dòng thừa kế trong hai trường hợp này.

Đối với Anh, dòng thừa kế ở đó vào đầu thế kỷ 20 xấp xỉ như ở Pháp: 20–25% thu nhập quốc dân. Dòng thừa kế không giảm nhiều như ở Pháp hoặc Đức sau hai cuộc chiến tranh thế giới, và điều này có vẻ phù hợp với thực tế là lượng của cải tư nhân ít bị ảnh hưởng dữ dội hơn (hiệu ứng β) và tích lũy của cải không bị lùi lại xa (hiệu ứng μ). Dòng tiền thừa kế và quà tặng hàng năm đã giảm xuống còn khoảng 8% thu nhập quốc dân trong các năm 1950–1960 và xuống còn 6% vào các năm 1970–1980. Sự phục hồi kể từ những năm 1980 là đáng kể nhưng không mạnh như ở Pháp hay Đức: theo dữ liệu có sẵn, dòng tiền thừa kế ở Anh trong giai đoạn 2000–2010 chỉ chiếm hơn 8% thu nhập quốc dân.

Dòng tiền thừa kế của Anh thấp hơn có thể là do phần lớn tài sản tư nhân được nắm giữ trong các quỹ hưu trí và do đó không được chuyển giao cho con cháu. Tuy nhiên, đây chỉ có thể là một phần nhỏ của lời giải thích, bởi vì các quỹ hưu trí chỉ chiếm 15–20% vốn cổ phần tư nhân của Anh. Cũng có thể là dòng chảy thừa kế thấp hơn ở Anh là do thái độ tâm lý khác nhau đối với tiết kiệm và quà tặng gia đình và di sản. Tuy nhiên, trước khi đi đến kết luận đó, điều quan trọng cần lưu ý là sự khác biệt quan sát được trong giai đoạn 2000–2010 có thể được giải thích hoàn toàn bởi mức độ quà tặng thấp hơn ở Anh, nơi quà tặng vẫn ổn

định ở khoảng 10% tổng số tiền thừa kế kể từ đó 1970–1980, trong khi việc tặng quà ở Pháp và Đức tăng lên 60–80% tổng số. Do khó khăn trong việc ghi lại quà tặng và điều chỉnh cho phù hợp với các tập quán quốc gia khác nhau, khoảng cách này có vẻ hơi đáng ngờ, và không thể loại trừ đó là do, ít nhất một phần, đã đánh giá thấp việc tặng quà ở Anh. Trong tình trạng hiện tại của dữ liệu, rất tiếc là không thể nói một cách chắc chắn liệu dòng tiền thừa kế phục hồi nhỏ hơn ở Anh có phản ánh sự khác biệt thực tế về hành vi hay không (người Anh tiêu dùng nhiều của cải hơn và để lại cho con cái ít hơn so với người Pháp và Đức) hoặc thiên vị thống kê thuần túy. (Nếu chúng tôi áp dụng cùng một tỷ lệ quà tặng / thừa kế mà chúng tôi quan sát được ở Pháp và Đức, thì dòng thừa kế của Anh trong giai đoạn 2000–2010 sẽ theo thứ tự 15% thu nhập quốc dân, như ở Pháp.)

Các nguồn thừa kế sẵn có cho Hoa Kỳ càng đặt ra nhiều vấn đề khó khăn hơn. Thuế bất động sản liên bang, được tạo ra vào năm 1916, chưa bao giờ áp dụng cho nhiều hơn một thiểu số (thường là dưới 2%) và các yêu cầu khai báo quà tặng cũng khá hạn chế, do đó dữ liệu thống kê thu được từ loại thuế này không được như mong muốn. Rất tiếc là không thể bù đắp sự thiếu hụt này bằng cách dựa vào các nguồn khác. Đặc biệt, tài sản thừa kế và quà tặng bị đánh giá thấp trong các cuộc điều tra do các cục thống kê quốc gia thực hiện. Điều này để lại những lỗ hổng lớn trong kiến thức của chúng ta, điều mà quá nhiều nghiên cứu dựa trên các cuộc khảo sát như vậy đều bỏ qua. Ví dụ: ở Pháp, chúng tôi nhận thấy quà tặng và di sản được tuyên bố trong các cuộc khảo sát chỉ đại diện cho một nửa dòng chảy được quan sát trong dữ liệu tài chính (chỉ là giới hạn thấp hơn đối với dòng chảy thực tế, vì các tài sản được miễn như hợp đồng bảo hiểm nhân thọ bị bỏ qua). Rõ ràng, những cá nhân được khảo sát có xu hướng quên khai báo những gì họ thực sự nhận được và trình bày lịch sử vận may của họ theo cách thuận lợi nhất (bản thân nó là một sự thật thú vị về cách thừa kế được nhìn nhận trong xã hội hiện đại). Ở nhiều quốc gia, bao gồm cả Hoa Kỳ, rất tiếc là không thể so sánh dữ liệu khảo sát với hồ sơ tài chính. Nhưng không có lý do gì để tin sự đánh giá thấp của những người tham gia khảo sát là nhỏ hơn ở Pháp, đặc biệt là vì nhận thức của công chúng về tài sản thừa kế ít nhất là tiêu cực ở Hoa Kỳ.

Trong mọi trường hợp, sự không đáng tin cậy của các nguồn thông tin của Hoa Kỳ khiến cho việc nghiên cứu diễn biến lịch sử của các dòng thừa kế ở Hoa Kỳ trở nên rất khó chính xác. Điều này giải thích phần nào mức độ gay gắt của cuộc tranh cãi nổ ra vào những năm 1980 về hai lý thuyết kinh tế hoàn toàn trái ngược nhau: lý thuyết vòng đời của Modigliani, và cùng với đó là ý tưởng tài sản thừa kế chỉ chiếm 20-30% tổng vốn của Hoa Kỳ, và luận điểm Kotlikoff-Summers, theo đó của cải được thừa kế chiếm 70–80% tổng vốn. Tôi là một sinh viên trẻ khi tôi phát hiện ra công trình này vào những năm 1990, và cuộc tranh cãi đã làm tôi choáng váng: làm sao có thể tồn tại một sự bất đồng kịch tính như vậy giữa các nhà kinh tế học nghiêm túc? Trước hết, cần lưu ý cả hai bên trong tranh chấp đều dựa trên dữ

liệu có chất lượng khá kém từ cuối những năm 1960 và đầu những năm 1970. Nếu chúng ta xem xét lại ước tính của họ dựa trên dữ liệu có sẵn ngày nay, có vẻ như sự thật nằm ở đâu đó giữa hai vị trí nhưng gần với Kotlikoff-Summers hơn đáng kể so với Modigliani: tài sản thừa kế có thể chiếm ít nhất 50-60% tổng vốn tư nhân ở Hoa Kỳ trong những năm 1970–1980. Nói một cách tổng quát hơn, nếu người ta cố gắng ước tính cho Hoa Kỳ sự phát triển của tỷ lệ tài sản thừa kế trong suốt thế kỷ 20, như chúng ta đã làm với Pháp trong Hình 11.7 (trên cơ sở nhiều dữ liệu đầy đủ hơn), có vẻ như đường cong hình chữ U ít rõ ràng hơn ở Hoa Kỳ và tỷ lệ tài sản thừa kế có phần nhỏ hơn ở Pháp vào cả đầu thế kỷ 20 và đầu thế kỷ 21 (và lớn hơn một chút vào năm 1950–1970). Lý do chính cho điều này là tỷ lệ tăng trưởng nhân khẩu học cao hơn ở Hoa Kỳ, điều này có nghĩa là tỷ lệ vốn / thu nhập nhỏ hơn (hiệu ứng β) và sự già hóa tài sản ít rõ rệt hơn (ảnh hưởng m và μ). Tuy nhiên, không nên phóng đại sự khác biệt: tài sản thừa kế cũng đóng một vai trò quan trọng ở Hoa Kỳ. Trên tất cả, nó một lần nữa nhấn mạnh sự khác biệt này giữa Châu Âu và Hoa Kỳ hầu như không liên quan đến sự khác biệt văn hóa vĩnh cửu: nó dường như được giải thích chủ yếu bởi sự khác biệt về cấu trúc nhân khẩu học và sự gia tăng dân số. Nếu một ngày nào đó tốc độ tăng trưởng dân số Hoa Kỳ giảm, như các dự báo dài hạn cho thấy, thì sự giàu có được thừa kế có thể sẽ phục hồi mạnh mẽ ở đó như ở châu Âu.

Đối với những nước nghèo và mới nổi, thật không may, chúng ta thiếu các nguồn lịch sử đáng tin cậy liên quan đến sự giàu có được thừa kế và sự phát triển của nó. Có vẻ hợp lý là nếu cuối cùng tăng trưởng nhân khẩu học và kinh tế giảm, như khả năng xảy ra trong thế kỷ này, thì của cải thừa kế sẽ có tầm quan trọng ở hầu hết các quốc gia như ở các quốc gia có tốc độ tăng trưởng thấp trong suốt lịch sử. Ở những quốc gia có mức tăng trưởng nhân khẩu học tiêu cực, của cải thừa kế thậm chí có thể có tầm quan trọng chưa từng có cho đến nay. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải chỉ ra điều này sẽ mất thời gian. Với tốc độ tăng trưởng hiện đang được quan sát ở các nước mới nổi như Trung Quốc, rõ ràng là dòng tiền thừa kế trong thời gian này là khá hạn chế. Đối với người Trung Quốc trong độ tuổi lao động, những người hiện đang có mức tăng thu nhập từ 5–10% một năm, sự giàu có trong phần lớn các trường hợp chủ yếu đến từ tiền tiết kiệm chứ không phải từ bố mẹ, những người có thu nhập nhỏ hơn nhiều lần. Sự phục hồi toàn cầu của tài sản thừa kế chắc chắn sẽ là một đặc điểm quan trọng của thế kỷ 21, nhưng trong một số thập kỷ tới, nó sẽ ảnh hưởng chủ yếu đến châu Âu và ở mức độ thấp hơn là Hoa Kỳ.


GDP per Capita in China, 2020
by corymuzi@reddit.com
Heilongjiang 5,292
Jilin 6,631
Beijing 24,295
Liaoning 8,364
Xinjiang 7,925
Gansu 4,936
Inner Mongolia 9,907
Hebei 6,912
Tianjin 13,068
Ningxia 8,180
Shanxi 6,860
Shandong 10,525
Qinghai 7,167
Shaanxi 9,789
Henan 8,268
Jiangsu 18,445
Tibet 7,866
Sichuan 8,410
Hubei 10,623
Anhui 8,806
Shanghai 23,099
Chongqing 11,598
Zhejiang 16,007
Hunan 8,752
Jiangxi 7,980
Guizhou 7,131
Fujian 16,105
Yunnan 7,309
Guangxi 6,474
Guangdong 13,933
Taiwan 28,238
Hong Kong 45,604
Macau 30,447
Hainan 8,487
GDP per Capita of Mainland China was 10,451 U.S. dolloar in 2020; while GDP per Capita of the whole world was 11,429 in 2019 (World Bank data) or estimates 10,980 in 2020.
above 30,000 (8.2 millions ppl)
20,000 ~ 30,000 (69.4 millions ppl)
10,000 ~ 20,000 (500.6 millions ppl)
7,500 ~ 10,000 (512.5 millions ppl)
5,000 ~ 7,500 (318.1 millions ppl)
under 5,000 (26.5 millions ppl)
Calculated in U.S. dollar, the average USD/CNY exchange rate was 6.8986 in 2020.

[12]

Cho đến nay, tôi đã áp dụng một quan điểm quốc gia quá hạn hẹp liên quan đến động lực của bất bình đẳng giàu nghèo. Chắc chắn, vai trò quan trọng của tài sản nước ngoài thuộc sở hữu của công dân Anh và Pháp trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 đã được đề cập nhiều lần, nhưng cần phải nói thêm, vì câu hỏi về sự bất bình đẳng quốc tế về tài sản liên quan đến tương lai. Do đó, bây giờ tôi chuyển sang các động lực của sự bất bình đẳng giàu nghèo ở cấp độ toàn cầu và các lực lượng chính ngày nay. Liệu có mối nguy hiểm nào khi các lực lượng của toàn cầu hóa tài chính sẽ dẫn đến sự tập trung vốn thậm chí còn lớn hơn bao giờ hết trong tương lai? Điều này có lẽ đã không xảy ra?

Để bắt đầu xem xét câu hỏi này, trước tiên tôi sẽ xem xét vận may của từng cá nhân: Liệu phần vốn sở hữu của những người được các tạp chí liệt vào danh sách "giàu nhất thế giới" có tăng lên trong thế kỷ 21 không? Sau đó, tôi sẽ hỏi về sự bất bình đẳng giữa các quốc gia: Liệu các quốc gia giàu có ngày nay sẽ thuộc sở hữu của các quốc gia xuất khẩu dầu hay Trung Quốc hay có lẽ bởi các tỷ phú của chính họ? Nhưng trước khi thực hiện một trong hai điều này, tôi phải thảo luận về một lực lượng bị bỏ quên cho đến nay, sẽ đóng một vai trò thiết yếu trong phân tích: lợi tức vốn không đồng đều.

Bất bình đẳng về lợi nhuận trên vốn

Nhiều mô hình kinh tế giả định tỷ lệ hoàn vốn là như nhau đối với tất cả các chủ sở hữu, bất kể tài sản của họ lớn hay nhỏ. Tuy nhiên, điều này là không chắc chắn: những người giàu hơn hoàn toàn có thể thu được lợi nhuận trung bình cao hơn những người ít giàu hơn. Có một số lý do tại sao điều này có thể xảy ra. Rõ ràng nhất là một người có 10 triệu euro thay vì 100.000, hoặc 1 tỷ euro thay vì 10 triệu, có nhiều phương tiện hơn để thuê các nhà tư vấn quản lý tài sản và cố vấn tài chính. Nếu các trung gian như vậy có thể giúp xác định các khoản đầu tư tốt hơn, thì trung bình, có thể có "tính kinh tế theo quy mô" trong quản lý danh mục đầu tư làm tăng lợi nhuận trung bình cao hơn cho các danh mục đầu tư lớn hơn. Lý do thứ hai là nhà đầu tư sẽ dễ dàng chấp nhận rủi ro và kiên nhẫn hơn nếu cô ấy có dự trữ đáng kể hơn so với không có gì. Vì cả hai lý do này — và tất cả các dấu hiệu đều cho thấy điều đầu tiên quan trọng hơn trong thực tế so với lý do thứ hai — khá hợp lý khi nghĩ nếu lợi tức trên vốn trung bình là 4%, thì những người giàu hơn có thể nhận được tới 6 hoặc 7%, trong khi những cá nhân ít giàu hơn có thể chỉ nhận được 2 hoặc 3%. Thật vậy, tôi sẽ chỉ ra trên khắp thế giới, những khối tài sản lớn nhất (bao gồm cả những tài sản thừa kế) đã tăng với tốc độ rất cao trong những thập kỷ gần đây (6–7% một năm) - cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng trung bình tài sản.

Có thể dễ dàng nhận thấy một cơ chế như vậy có thể tự động dẫn đến sự phân hóa triệt để trong việc phân phối vốn. Nếu vận may của những người thuộc nhóm cao nhất hoặc nhóm cao nhất trong hệ thống phân cấp giàu có toàn cầu tăng nhanh hơn vì lý do cơ cấu so với vận may của những người ở nhóm thấp hơn, thì mức độ giàu có tất nhiên sẽ có xu hướng

tăng lên không giới hạn. Quá trình bất bình đẳng này có thể chiếm tỷ lệ chưa từng có trong nền kinh tế toàn cầu mới. Theo quan điểm của quy luật lãi kép được thảo luận trong Chương 1, rõ ràng là cơ chế này có thể giải thích cho sự phân kỳ rất nhanh, do đó nếu không có gì để chống lại nó, vận may rất lớn có thể đạt đến mức cực đoan trong vòng vài thập kỷ. Do đó, lợi tức vốn không bằng nhau là động lực gây ra sự phân kỳ làm khuếch đại đáng kể và làm trầm trọng thêm ảnh hưởng của sự bất bình đẳng r > g. Thật vậy, sự khác biệt r - g có thể cao đối với những khối tài sản lớn mà không nhất thiết phải cao đối với toàn bộ nền kinh tế.

Theo logic chặt chẽ, lực đối kháng "tự nhiên" duy nhất (ý tôi là "tự nhiên" không liên quan đến sự can thiệp của chính phủ) một lần nữa là tăng trưởng. Nếu tốc độ tăng trưởng toàn cầu cao, tốc độ tăng trưởng tương đối của khối tài sản rất lớn sẽ vẫn ở mức vừa phải - không cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng trung bình của thu nhập và của cải. Cụ thể, nếu tốc độ tăng trưởng toàn cầu là 3,5% một năm, như trường hợp của năm 1990-2012 và có thể tiếp tục như vậy cho đến năm 2030, thì khối tài sản lớn nhất vẫn sẽ tăng nhanh hơn so với phần còn lại nhưng kém ngoạn mục hơn so với tốc độ tăng trưởng chỉ là 1 hoặc 2%. Hơn nữa, tốc độ tăng trưởng toàn cầu ngày nay bao gồm một thành phần nhân khẩu học lớn và những người giàu có từ các nền kinh tế mới nổi đang nhanh chóng gia nhập hàng ngũ những người giàu nhất trên thế giới. Điều này tạo cảm giác thứ hạng của những người giàu nhất đang thay đổi nhanh chóng, đồng thời khiến nhiều người ở các nước giàu có cảm giác bị áp bức và ngày càng gia tăng cảm giác họ đang bị tụt lại phía sau. Sự lo lắng kết quả đôi khi lớn hơn tất cả các mối quan tâm khác. Tuy nhiên, về lâu dài, nếu và chỉ khi các nước nghèo bắt kịp các nước giàu và tăng trưởng toàn cầu chậm lại, thì sự bất bình đẳng về lợi nhuận trên vốn sẽ là mối quan tâm lớn hơn nhiều. Về lâu dài, bất bình đẳng về giàu có trong nội bộ các quốc gia chắc chắn còn đáng lo ngại hơn là giữa các quốc gia.

Tôi sẽ bắt đầu giải quyết câu hỏi về lợi tức vốn không bằng nhau bằng cách xem xét các bảng xếp hạng tài sản quốc tế. Sau đó, tôi sẽ xem xét lợi nhuận thu được từ tài trợ của các trường đại học lớn của Hoa Kỳ. Điều này có vẻ giống như bằng chứng mang tính giai thoại, nhưng nó sẽ cho phép chúng tôi phân tích một cách rõ ràng và công bằng về lợi nhuận bất bình đẳng như một hàm của quy mô danh mục đầu tư. Sau đó, tôi sẽ xem xét lợi nhuận của các quỹ tài sản có chủ quyền, đặc biệt là của các quốc gia xuất khẩu dầu và Trung Quốc, và điều này sẽ đưa cuộc thảo luận trở lại câu hỏi về sự bất bình đẳng về tài sản giữa các quốc gia.

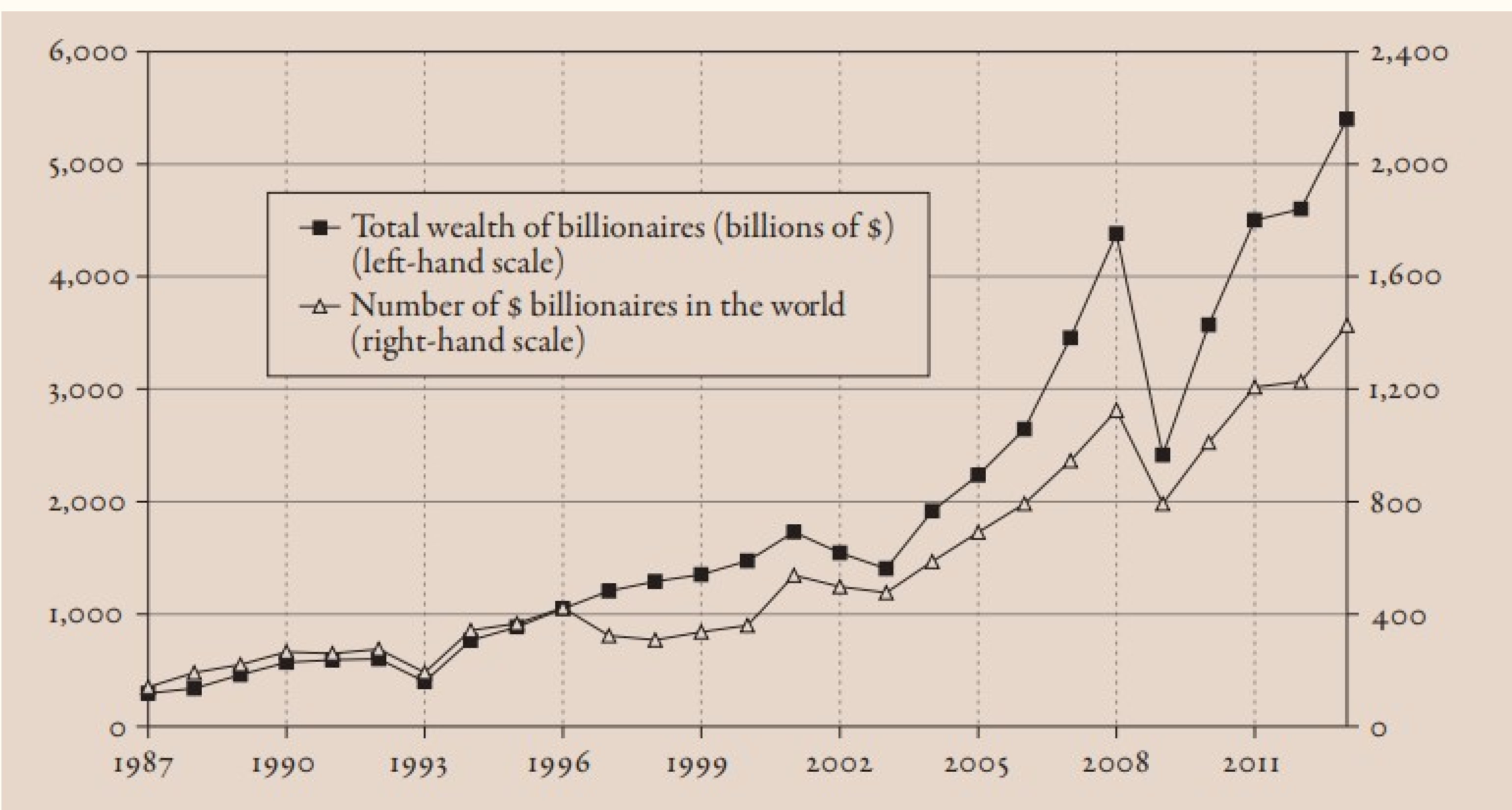
Sự phát triển của bảng xếp hạng giàu có toàn cầu

Theo nguyên tắc chung, các nhà kinh tế học không mấy coi trọng bảng xếp hạng tài sản do các tạp chí như Forbes ở Hoa Kỳ và các tuần báo khác ở nhiều nước trên thế giới công bố. Thật vậy, những thứ hạng như vậy mắc phải những sai lệch quan trọng và những vấn đề nghiêm trọng về phương pháp luận (nói một cách nhẹ nhàng). Nhưng ít nhất chúng tồn tại,

và theo cách của chúng, chúng đáp ứng nhu cầu xã hội chính đáng và cấp bách về thông tin về một vấn đề quan trọng trong ngày: sự phân phối của cải trên toàn cầu và sự phát triển của nó theo thời gian. Các nhà kinh tế cần lưu ý. Hơn nữa, điều quan trọng là phải nhận ra chúng ta đang thiếu thông tin đáng tin cậy về động lực toàn cầu của sự giàu có. Các chính phủ và cơ quan thống kê quốc gia không thể bắt kịp với quá trình toàn cầu hóa vốn và các công cụ họ sử dụng, chẳng hạn như khảo sát hộ gia đình chỉ giới hạn ở một quốc gia, không đủ để phân tích mọi thứ đang phát triển như thế nào trong thế kỷ 21. Bảng xếp hạng tài sản của các tạp chí có thể và phải được cải thiện bằng cách so sánh với số liệu thống kê của chính phủ, hồ sơ thuế và dữ liệu ngân hàng, nhưng sẽ là vô lý và phản tác dụng nếu bỏ qua bảng xếp hạng tạp chí hoàn toàn, đặc biệt là vì các nguồn bổ sung này hiện được điều phối rất kém ở cấp độ toàn cầu. Do đó, tôi sẽ xem xét những thông tin hữu ích nào có thể thu được từ các bảng xếp hạng về sự giàu có này.

Hình 12.1

Các tỷ phú thế giới theo Forbes, 1987–2013



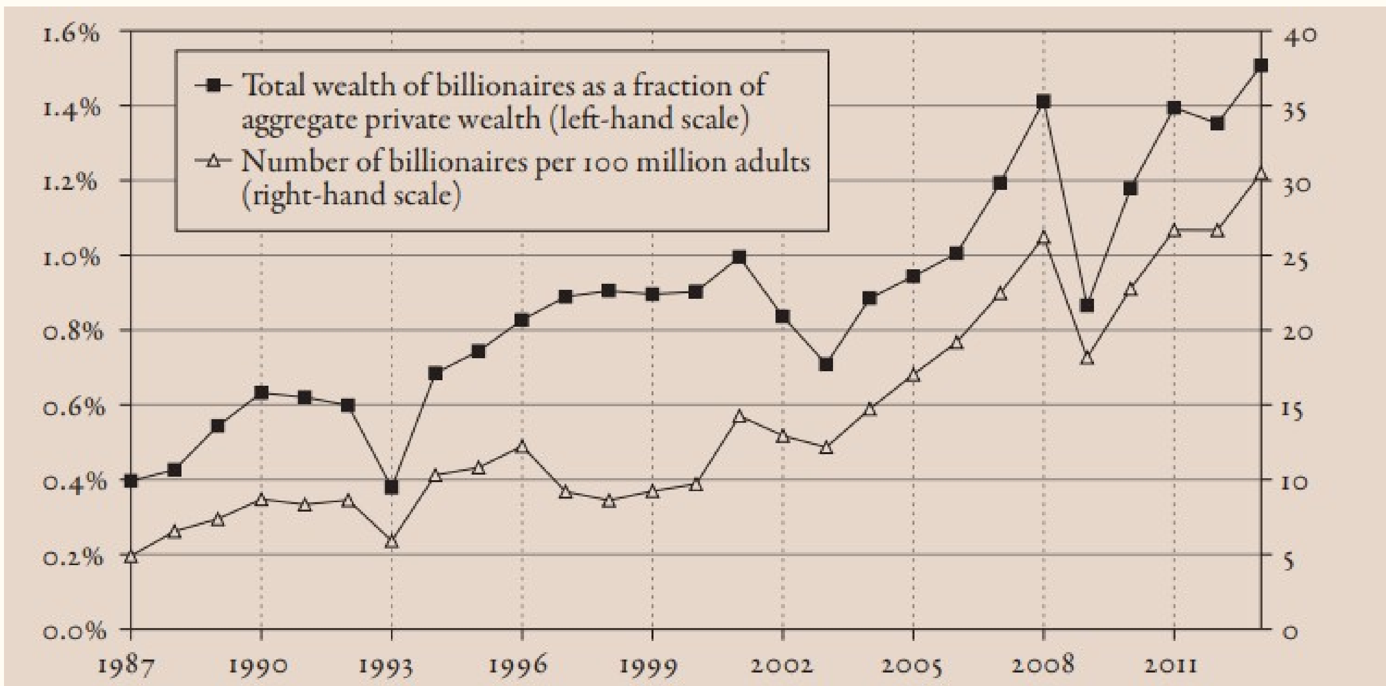
Từ năm 1987 đến năm 2013, số lượng tỷ phú đô la theo Forbes đã tăng từ 140 lên 1.400 và tổng tài sản của họ tăng từ 300 lên 5.400 tỷ đô la.

Bảng xếp hạng lâu đời nhất và có hệ thống nhất về khối tài sản lớn là danh sách tỷ phú toàn cầu mà Forbes đã công bố từ năm 1987. Hàng năm, các nhà báo của tạp chí này cố gắng tổng hợp từ tất cả các loại nguồn một danh sách đầy đủ tất cả mọi người trên thế giới có giá trị tài sản ròng vượt quá một tỷ đô la. Danh sách này được dẫn đầu bởi một tỷ phú Nhật Bản từ năm 1987 đến 1995, sau đó là một người Mỹ từ năm 1995 đến năm 2009, và cuối cùng là một người Mexico kể từ năm 2010. Theo Forbes, hành tinh này là nhà của chỉ hơn 140 tỷ phú vào năm 1987 nhưng có hơn 1.400 người (2013), tăng 10 lần (xem Hình 12.1). Tuy nhiên, xét về lạm phát và tăng trưởng kinh tế toàn cầu kể từ năm 1987, những con số ngoạn mục này, được các phương tiện truyền thông trên khắp thế giới nhắc đi nhắc lại hàng năm, rất khó

giải thích. Nếu chúng ta xem xét các con số liên quan đến dân số toàn cầu và tổng tài sản tư nhân, chúng ta thu được các kết quả sau đây, có ý nghĩa hơn một chút. Hành tinh chỉ có 5 tỷ phú trên 100 triệu người trưởng thành vào năm 1987 và 30 vào năm 2013. Các tỷ phú chỉ sở hữu 0,4% tài sản tư nhân toàn cầu vào năm 1987 nhưng hơn 1,5% vào năm 2013, cao hơn kỷ lục trước đó đạt được vào năm 2008, trước khi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và sự phá sản của Lehman Brothers (xem Hình 12.2).

Hình 12.2

Các tỷ phú chỉ chiếm một phần nhỏ dân số và tài sản toàn cầu, 1987–2013



Từ năm 1987 đến năm 2013, số tỷ phú / 100 triệu người trưởng thành đã tăng từ 5 lên 30 người và tỷ trọng của họ trong tổng tài sản tư nhân tăng từ 0,4% lên 1,5%.

Cách duy nhất để hiểu được các bảng xếp hạng mức độ giàu có này là kiểm tra sự phát triển của lượng tài sản thuộc sở hữu của một tỷ lệ % cố định của dân số thế giới, ví dụ: số tỷ phú / 20 triệu dân số trưởng thành trên hành tinh: khoảng 150 người trong số 3 tỷ người trưởng thành vào cuối những năm 1980 và 225 người trong tổng số 4,5 tỷ người vào đầu những năm 2010. Chúng tôi thấy tài sản trung bình của mỗi người trong nhóm đã tăng từ chỉ hơn 1,5 tỷ đô la vào năm 1987 lên gần 15 tỷ đô la vào năm 2013, với tốc độ tăng trưởng trung bình là 6,4 % so với lạm phát. Nếu bây giờ chúng ta coi bộ phận giàu nhất / 100 triệu dân số thế giới, hay khoảng 30 trên 3 tỷ người vào cuối những năm 1980 và 45 trên 4,5 tỷ người vào đầu những năm 2010, chúng tôi thấy tài sản của họ tăng từ chỉ hơn 3 tỷ đô la lên gần 35 tỷ đô la, thậm chí còn tăng cao hơn với tỷ lệ 6,8% trên lạm phát. Để so sánh, tài sản bình quân đầu người trên toàn cầu tăng 2,1% một năm và thu nhập bình quân toàn cầu tăng 1,4% một năm, như được chỉ ra trong Bảng 12.1.

Tóm lại: kể từ những năm 1980, của cải toàn cầu đã tăng trung bình nhanh hơn một chút so với thu nhập (đây là xu hướng tăng của tỷ lệ vốn / thu nhập được xem xét ở Phần Hai), và khối tài sản lớn nhất tăng nhanh hơn nhiều so với mức giàu có trung bình. Đây là thực tế mới mà bảng xếp hạng Forbes giúp chúng tôi đưa ra ánh sáng, giả định chúng đáng tin cậy.

Lưu ý các kết luận chính xác phụ thuộc khá nhiều vào năm được chọn để xem xét. Ví dụ: nếu chúng ta nhìn vào giai đoạn 1990–2010 thay vì 1987–2013, tốc độ tăng trưởng thực tế thấp hơn, trong khi năm 2010 là một điểm khá thấp đối với cả hai (xem Hình 12.2). Tuy nhiên, bất kể chúng ta chọn năm nào, tốc độ tăng trưởng của khối tài sản lớn nhất dường như luôn lớn hơn tốc độ tăng trưởng trung bình (lớn hơn ít nhất hai lần). Chắc chắn, số tiền này vẫn tương đối nhỏ khi được biểu thị theo tỷ lệ của cải toàn cầu, nhưng tỷ lệ phân hóa rất ngoạn mục. Nếu sự tiến hóa như vậy tiếp tục diễn ra vô thời hạn, tỷ lệ của những nhóm cực kỳ nhỏ bé này có thể đạt đến mức khá đáng kể vào cuối thế kỷ 21.

Bảng 12.1

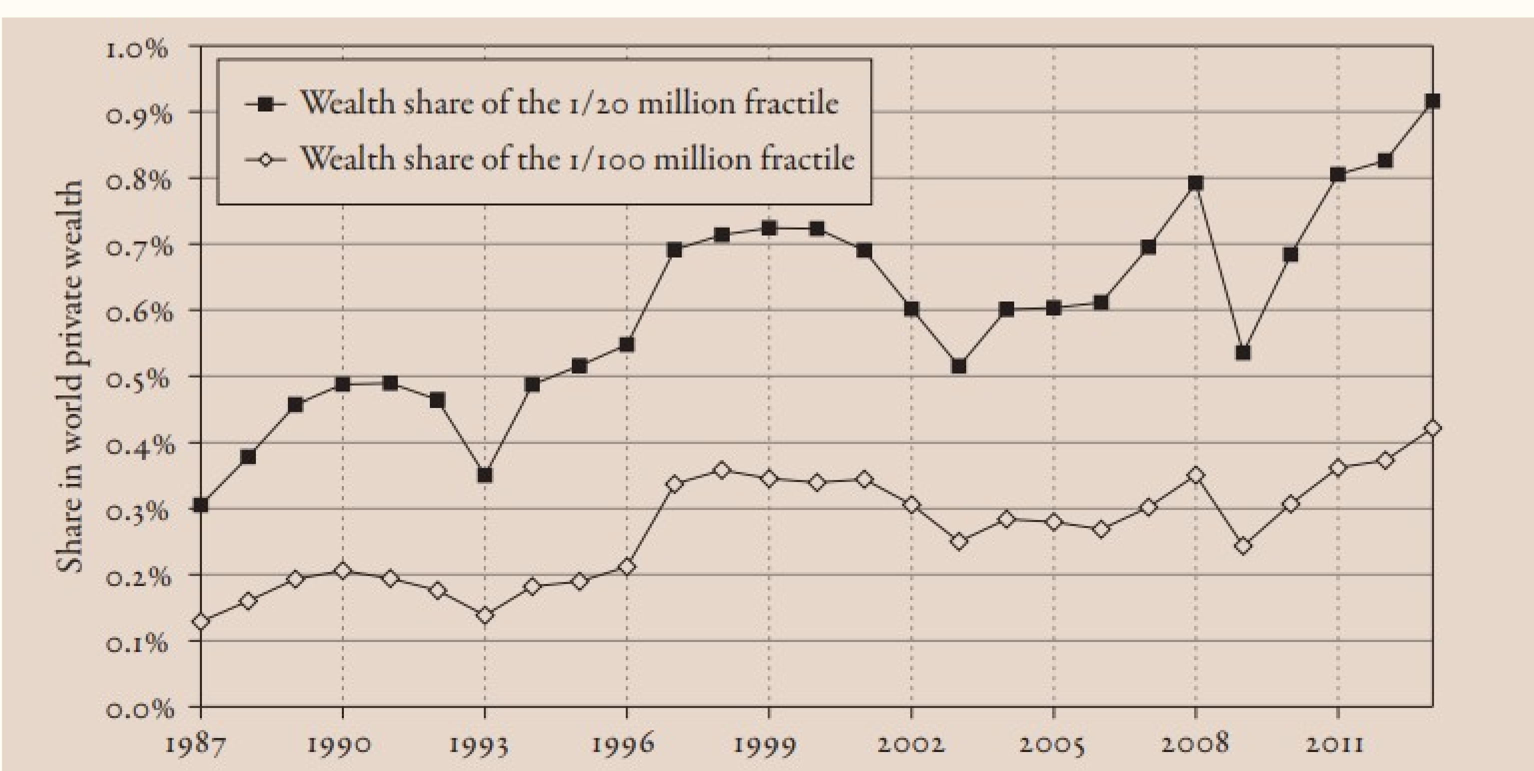
Tỷ lệ tăng trưởng tài sản của nhóm giàu nhất toàn cầu, 1987–2013

	Average real growth rate per year (after deduction of inflation) (%)
The top 1/(100 million) highest wealth holders[a]	6.8
The top 1/(20 million) highest wealth holders[b]	6.4
Average world wealth per adult	2.1
Average world income per adult	1.4
World adult population	1.9
World GDP	3.3

Lưu ý: Từ năm 1987 đến 2013, tài sản của top đầu đã tăng ở mức 6% –7% mỗi năm so với 2,1% đối với mức tăng tài sản trung bình của thế giới. Tất cả các tỷ lệ tăng trưởng đều trừ lạm phát (2,3% mỗi năm từ năm 1987 đến năm 2013).

Hình 12.3

Tỷ trọng của Top đầu trong tổng tài sản thế giới, 1987–2013



Từ năm 1987 đến năm 2013, tỷ trọng của top (1/20 triệu) đã tăng từ 0,3 lên 0,9% tài sản thế giới, và top (1/100 triệu) đã tăng từ 0,1 % lên 0,4%.

Liệu kết luận này có thể được mở rộng cho các phân đoạn rộng hơn của sự phân bổ tài sản toàn cầu, trong trường hợp đó, sự phân hóa sẽ diễn ra nhanh chóng hơn nhiều? Vấn đề đầu tiên với Forbes và các bảng xếp hạng tạp chí khác là họ liệt kê quá ít người. Bất kể tốc độ phân hóa nhanh chóng và quy mô cực đoan của một số tài sản cá nhân nhất định, dữ liệu chỉ liên quan đến vài trăm hoặc nhiều nhất là vài nghìn cá nhân, những người ở thời điểm hiện tại chỉ chiếm hơn 1% tài sản toàn cầu. Điều này để lại gần 99% vốn toàn cầu, thật đáng tiếc.



Từ Bảng xếp hạng tỷ phú đến "Báo cáo tài sản toàn cầu"

Để tiếp tục và ước tính tỷ lệ phần trăm và phần nghìn của nhóm đầu trong hệ thống phân cấp tài sản toàn cầu, chúng ta cần sử dụng các nguồn thống kê và tài chính thuộc loại mà tôi đã dựa vào trong Chương 10. Ở đó, tôi đã chỉ ra bất bình đẳng đã có xu hướng tăng lên ở tất cả các nước giàu kể từ 1980–1990, vì vậy sẽ không ngạc nhiên khi phát hiện ra điều này cũng đúng ở cấp độ toàn cầu. Thật không may, các nguồn có sẵn đã bị hủy hoại bởi nhiều giá trị gần đúng. (Có thể chúng ta đang đánh giá thấp xu hướng đi lên ở các nước giàu và số liệu thống kê từ nhiều nước mới nổi quá không đầy đủ, một phần là do không có bất kỳ hệ thống thuế lũy tiến nào xứng đáng với tên gọi, nên người ta do dự sử dụng chúng.) Do đó, hiện tại rất khó để đưa ra bất cứ điều gì gần với ước tính chính xác về tỷ trọng đang phát triển của nhóm đầu, và nhóm giữa.

Trong một số năm nay, một số tổ chức tài chính quốc tế đã cố gắng đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội về thông tin của những vấn đề này bằng cách cố gắng mở rộng bảng xếp hạng tạp chí và xuất bản "báo cáo tài sản toàn cầu" bao gồm nhiều hơn các tỷ phú. Đặc biệt, kể từ năm 2010, Crédit Suisse, một trong những ngân hàng hàng đầu của Thụy Sĩ, đã

công bố một báo cáo hàng năm đầy tham vọng về sự phân bổ tài sản toàn cầu cho toàn bộ dân số trên hành tinh, v.v.) chuyên nghiên cứu về các triệu phú trên thế giới (HNWI nổi tiếng, hay "những cá nhân có giá trị tài sản ròng cao"). Mỗi tổ chức muốn báo cáo của riêng mình. Tuy nhiên, thật là mỉa mai khi thấy các tổ chức kiếm được nhiều tiền bằng cách quản lý tài sản lại phải làm thay vai trò của các cơ quan thống kê chính phủ bằng cách cung cấp thông tin khách quan về sự phân bổ của cải trên toàn cầu. Cũng cần lưu ý các báo cáo này thường phải dựa trên các giả thuyết và các ước tính gần đúng, không phải tất cả chúng đều thuyết phục, để đạt được bất cứ điều gì giống như một cái nhìn "toàn cầu" về sự giàu có. Trong mọi trường hợp, chúng hiếm khi đề cập đến bất cứ điều gì hơn vài năm qua, nhiều nhất là một thập kỷ, và không may là vô ích cho việc nghiên cứu những diễn biến lâu dài hoặc thậm chí phát hiện một cách đáng tin cậy các xu hướng bất bình đẳng toàn cầu, do bản chất cực kỳ vụn vặt của dữ liệu được sử dụng.

Nếu chúng ta áp dụng cách tiếp cận toàn cầu tương tự như các báo cáo này và so sánh các ước tính hiện có khác nhau, chúng ta đi đến kết luận gần đúng sau: tỷ lệ bất bình đẳng tài sản toàn cầu vào đầu những năm 2010 dường như có thể so sánh với mức độ được quan sát thấy ở châu Âu vào những năm 1900–1910. Phần nghìn người đứng đầu dường như sở hữu gần 20% tổng tài sản toàn cầu ngày nay, % cao nhất chiếm khoảng 50% và nhóm đầu chiếm khoảng 80 đến 90%. Không còn nghi ngờ gì nữa, nửa dưới của phân bổ tài sản toàn cầu sở hữu ít hơn 5% tổng tài sản toàn cầu.

Cụ thể, 0,1% người giàu nhất hành tinh, khoảng 4,5 triệu người trong tổng số 4,5 tỷ người trưởng thành, dường như sở hữu khối tài sản trung bình vào khoảng 10 triệu euro, hay gần 200 lần khối tài sản trung bình toàn cầu là 60.000 euro / người lớn, chiếm gần 20% tổng tài sản toàn cầu. 1% giàu nhất - 45 triệu người trong số 4,5 tỷ người - có trung bình khoảng 3 triệu euro mỗi người (nói rộng ra, nhóm này bao gồm những cá nhân có tài sản cá nhân vượt quá 1 triệu euro). Con số này lớn gấp khoảng 50 lần khối tài sản trung bình toàn cầu, hay 50% tổng số tài sản toàn cầu.

Hãy nhớ những ước tính này rất không chắc chắn (bao gồm các số liệu được đưa ra cho tổng tài sản toàn cầu và trung bình). Thậm chí nhiều hơn hầu hết các số liệu thống kê được trích dẫn trong cuốn sách này, những con số này chỉ nên được coi là tham khảo.

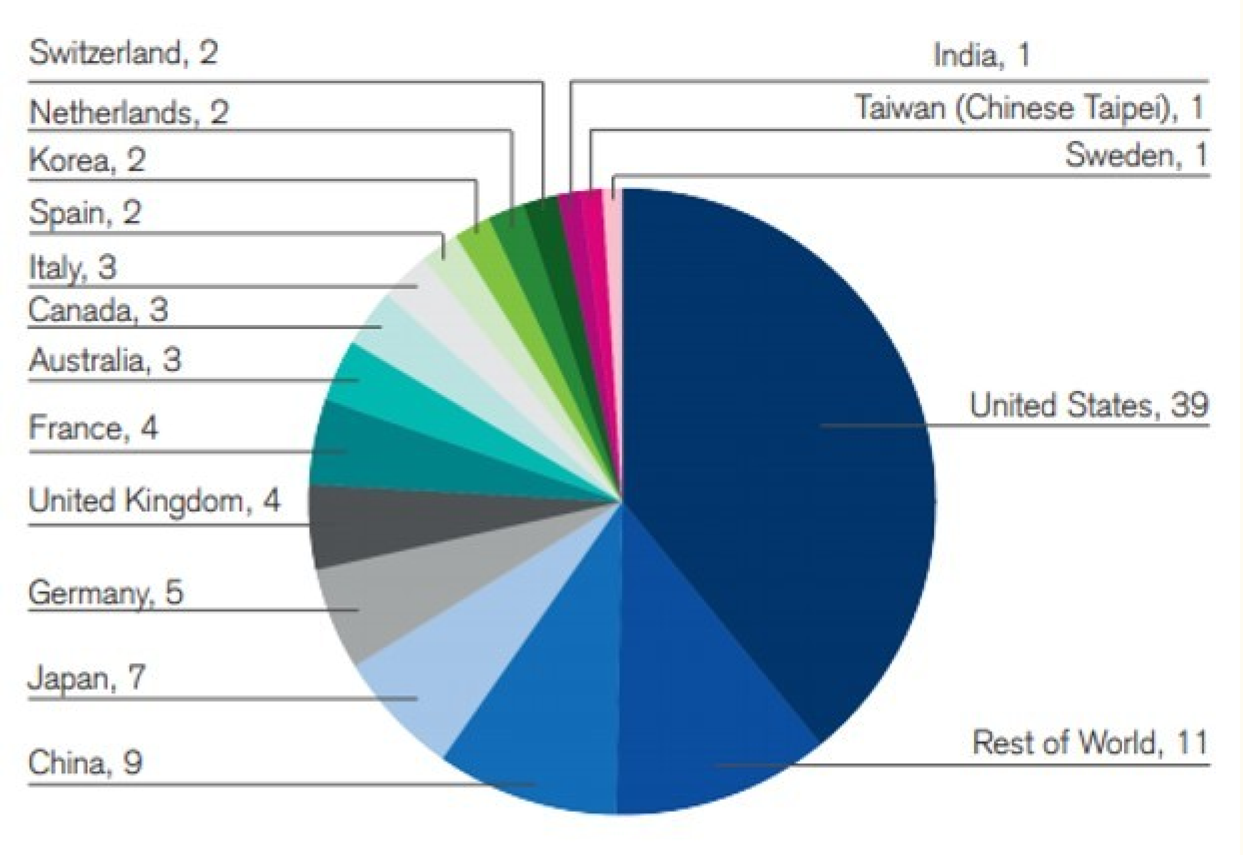
Cũng cần lưu ý mức độ tập trung của cải rất cao này, cao hơn đáng kể so với mức quan sát được ở các quốc gia, phần lớn bắt nguồn từ sự bất bình đẳng quốc tế. Tài sản trung bình trên toàn cầu chỉ là 60.000 euro cho mỗi người trưởng thành, vì vậy nhiều người ở các nước phát triển, bao gồm cả các thành viên của "tầng lớp trung lưu", có vẻ khá giàu có nếu xét theo thứ bậc tài sản toàn cầu. Vì lý do tương tự, không có gì chắc chắn sự bất bình đẳng về giàu có đang thực sự gia tăng ở cấp độ toàn cầu: khi các nước nghèo hơn bắt kịp các nước giàu

hơn, tác động bắt kịp có thể lớn hơn lực lượng của sự phân kỳ vào lúc này. Dữ liệu có sẵn không cho phép trả lời rõ ràng vào thời điểm này.

Tuy nhiên, thông tin mà chúng tôi sử dụng cho thấy lực lượng phân hóa ở đầu hệ thống phân cấp tài sản toàn cầu đã rất mạnh mẽ. Điều này không chỉ đúng với các tỷ phú đô la trong bảng xếp hạng của Forbes mà còn đúng với nhóm nhỏ hơn từ 10–100 triệu euro. Đây là một nhóm người lớn hơn nhiều: một nghìn người đứng đầu (nhóm 4,5 triệu cá nhân với tài sản trung bình 10 triệu euro) sở hữu khoảng 20% tài sản toàn cầu, nhiều hơn nhiều so với 1,5% mà các tỷ phú Forbes sở hữu. Do đó, điều cần thiết là phải hiểu được mức độ của cơ chế phân kỳ tác động lên nhóm này, đặc biệt phụ thuộc vào lợi tức vốn không bằng nhau trong các danh mục đầu tư có quy mô này. Quá trình phân kỳ chỉ xảy ra giữa các tỷ phú hay nó cũng ảnh hưởng đến các nhóm ngay bên dưới?

Ví dụ: nếu một phần nghìn hàng đầu được hưởng tỷ suất lợi nhuận 6% trên sự giàu có của họ, trong khi mức độ giàu có trung bình trên toàn cầu chỉ tăng ở mức 2% một năm, thì sau ba mươi năm, sẽ tăng hơn gấp ba lần. Một phần nghìn người đứng đầu khi đó sẽ sở hữu 60% của cải toàn cầu, điều này khó có thể tưởng tượng trong khuôn khổ các thể chế chính trị hiện tại trừ khi có một hệ thống đàn áp đặc biệt hiệu quả hoặc một bộ máy thuyết phục cực kỳ mạnh mẽ, hoặc có thể là cả hai. Ngay cả khi số vốn của một nghìn người hàng đầu chỉ thu được 4% lợi tức mỗi năm, thì thực tế cổ phần của họ vẫn sẽ tăng gấp đôi trong ba mươi năm lên gần 40%. Một lần nữa, lực lượng phân hóa ở đầu hệ thống phân cấp giàu có sẽ chiến thắng các lực lượng bắt kịp và hội tụ toàn cầu, do đó, tỷ trọng của nhóm cao nhất sẽ tăng đáng kể. Sự bần cùng hóa tầng lớp trung lưu như vậy rất có thể sẽ gây ra một phản ứng chính trị bạo lực. Tất nhiên ở giai đoạn này không thể chắc chắn một kịch bản như vậy sắp diễn ra. Nhưng điều quan trọng là phải nhận ra sự bất bình đẳng $r > g$, được khuếch đại bởi sự bất bình đẳng trong lợi nhuận trên vốn như là một hàm của quy mô danh mục đầu tư ban đầu, có thể có khả năng làm phát sinh động lực toàn cầu về tích lũy và phân phối của cải được đặc trưng bởi quỹ đạo bùng nổ và sự bất bình đẳng không kiểm soát các đường xoắn ốc. Như chúng ta sẽ thấy, chỉ có thuế lũy tiến đối với vốn mới có thể cản trở một cách hiệu quả động lực như vậy.

Số triệu phú đô la toàn cầu năm 2020 (triệu người)



Người thừa kế và Doanh nhân trong Bảng xếp hạng giàu có

Một trong những bài học nổi bật nhất của bảng xếp hạng Forbes là, vượt qua một ngưỡng nhất định, tất cả các gia sản lớn, dù là do thừa kế hay có nguồn gốc kinh doanh, đều tăng trưởng với tốc độ cực cao, bất kể chủ nhân của khối tài sản đó có làm việc hay không. Để chắc chắn, người ta nên cẩn thận không đánh giá quá cao độ chính xác của các kết luận mà người ta có thể rút ra từ những dữ liệu này, dựa trên một số lượng nhỏ các quan sát và được thu thập theo cách hơi cẩu thả và chắp vá. Thực tế là thú vị.

Lấy một ví dụ đặc biệt rõ ràng ở đầu hệ thống phân cấp tài sản toàn cầu. Từ năm 1990 đến năm 2010, tài sản của Bill Gates - người sáng lập Microsoft, công ty hàng đầu thế giới về hệ điều hành, đồng thời là hiện thân của sự giàu có của doanh nhân và đứng đầu trong bảng xếp hạng của Forbes trong hơn mười năm - đã tăng từ 4 tỷ lên 50 tỷ đô la. Đồng thời, tài sản của Liliane Bettencourt - nữ thừa kế của L'Oréal, công ty hàng đầu thế giới về mỹ phẩm, được thành lập bởi cha cô là Eugène Schueller, tăng từ 2 lên 25 tỷ đô la, một lần nữa theo Forbes. Cả hai đều tăng trưởng với tốc độ hàng năm hơn 13% từ năm 1990 đến năm 2010, tương đương với lợi tức thực tế trên vốn 10 hoặc 11% sau khi điều chỉnh theo lạm phát.



Liliane Bettencourt

Nói cách khác, Liliane Bettencourt, người chưa bao giờ làm việc một ngày nào trong đời, đã thấy tài sản của mình tăng nhanh như Bill Gates, nhà tiên phong công nghệ cao, người có tài sản tiếp tục tăng nhanh chóng kể từ khi ông ngừng làm việc. Một khi tài sản được hình thành, vốn sẽ phát triển theo một động lực của riêng nó, và nó có thể tiếp tục phát triển với tốc độ nhanh chóng trong nhiều thập kỷ chỉ đơn giản là vì quy mô của nó. Đặc biệt, lưu ý một khi tài sản vượt qua một ngưỡng nhất định, các tác động về quy mô do tính kinh tế trong việc quản lý danh mục đầu tư và cơ hội rủi ro được củng cố bởi thực tế là gần như tất cả thu nhập từ vốn này có thể quay trở lại để đầu tư tiếp. Một cá nhân với mức độ giàu có này có thể dễ dàng sống sung túc với số tiền chỉ tương đương với vài % vốn của mình mỗi năm và do đó anh ta có thể tái đầu tư gần như toàn bộ thu nhập của mình. Đây là một cơ chế kinh tế cơ bản nhưng quan trọng, với hậu quả đáng kể đối với động lực lâu dài của tích lũy và phân phối của cải. Tiền có xu hướng tự tái sản xuất. Thực tế rõ ràng này đã không tránh khỏi sự chú ý của Balzac, người mô tả sự nổi lên không thể cưỡng lại của nhà sản xuất mì ống của mình bằng những thuật ngữ sau: “Công dân Goriot tích lũy được số vốn sau này cho phép anh ta kinh doanh với những gì tốt nhất mà một khoản tiền lớn ban cho người sở hữu nó.”

Cũng cần lưu ý Steve Jobs, người thậm chí còn hơn cả Bill Gates như hình ảnh thu nhỏ của doanh nhân được ngưỡng mộ về tài năng, người hoàn toàn xứng đáng với tài sản của mình, chỉ trị giá khoảng 8 tỷ đô la vào năm 2011, ở đỉnh cao vinh quang. Con số này chỉ bằng 1/6 người sáng lập Microsoft (mặc dù nhiều nhà quan sát đánh giá Gates kém sáng tạo hơn Jobs) và chỉ bằng 1/3 Liliane Bettencourt. Bảng xếp hạng của Forbes liệt kê hàng chục người có số tài sản thừa kế lớn hơn Jobs. Rõ ràng sự giàu có không chỉ là vấn đề tài năng. Lý do cho điều này là một thực tế đơn giản là tỷ suất sinh lợi từ các tài sản thừa kế thường rất cao chỉ vì quy mô ban đầu của chúng.

Thật không may là không thể tiến hành thêm với loại điều tra này, vì dữ liệu của Forbes quá hạn chế để cho phép phân tích một cách hệ thống và chặt chẽ (trái ngược với dữ liệu về tài trợ của các trường đại học mà tôi sẽ chuyển sang phần tiếp theo). Đặc biệt, các phương pháp được Forbes và các tạp chí khác sử dụng đánh giá thấp đáng kể quy mô của vận may được thừa kế. Các nhà báo không có quyền truy cập vào hồ sơ thuế toàn diện hoặc các hồ sơ khác của chính phủ cho phép họ báo cáo các số liệu chính xác hơn. Họ làm những gì có thể để thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau. Qua điện thoại và email, họ thu thập dữ liệu không có sẵn ở nơi khác, nhưng những dữ liệu này không phải lúc nào cũng đáng tin cậy. Không có gì sai với một cách tiếp cận thực dụng như vậy, điều này là không thể tránh khỏi khi các chính phủ không thu thập đúng loại thông tin này, ví dụ, bằng cách yêu cầu kê khai tài sản hàng năm, phục vụ cho mục đích công cộng thực sự hữu ích và phần lớn có thể được tự động hóa với trợ giúp của công nghệ hiện đại. Nhưng điều quan trọng là phải nhận thức được hậu quả của các phương pháp lộn xộn trên tạp chí. Trên thực tế, các nhà báo bắt đầu với dữ liệu về các tập đoàn lớn được giao dịch công khai và tổng hợp danh sách những người sở hữu cổ phiếu của họ. Về bản chất, cách tiếp cận như vậy khiến việc đo lường quy mô của các tài sản thừa kế (thường được đầu tư vào các danh mục đa dạng) trở nên khó khăn hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp.

Đối với khối tài sản thừa kế lớn nhất, với hàng chục tỷ đô la hoặc euro, người ta có thể giả định phần lớn số tiền vẫn được đầu tư vào công ty gia đình (như trường hợp của gia đình Bettencourt với L'Oréal và gia đình Walton với Walmart ở Hoa Kỳ). Nếu đúng như vậy, thì quy mô của những khối tài sản này cũng dễ đo lường như sự giàu có của Bill Gates hay Steve Jobs. Nhưng điều này có lẽ không đúng ở tất cả các cấp độ: khi chúng tôi chuyển danh sách xuống phạm vi 1–10 tỷ đô la (và theo Forbes, hàng trăm vận may mới xuất hiện trong phạm vi này ở đâu đó trên thế giới mỗi năm), hoặc thậm chí nhiều hơn vào phạm vi 10–100 triệu đô la, có khả năng là nhiều tài sản thừa kế được nắm giữ trong các danh mục đầu tư đa dạng, trong trường hợp đó, các nhà báo khó phát hiện ra chúng (đặc biệt là vì các cá nhân liên quan thường ít mong muốn được biết đến công khai hơn các doanh nhân). Do kiểu

thống kê đơn giản này, bảng xếp hạng tài sản chắc chắn có xu hướng đánh giá thấp quy mô của khối tài sản thừa kế.

Một số tạp chí, chẳng hạn như Challenges ở Pháp, tuyên bố công khai mục tiêu của họ chỉ đơn giản là liệt kê cái gọi là vận may liên quan đến kinh doanh, tức là vận may chủ yếu bao gồm cổ phiếu của một công ty cụ thể. Danh mục đầu tư đa dạng không khiến họ quan tâm. Vấn đề là rất khó để tìm ra định nghĩa của họ về "tài sản liên quan đến kinh doanh" là gì. Ngưỡng sở hữu được xác định như thế nào, tức là khi nào thì một danh mục đầu tư không còn được coi là đa dạng hóa và bắt đầu được coi là đại diện cho cổ phần chi phối? Nó phụ thuộc vào quy mô của công ty, và nếu có, điều này được quyết định như thế nào? Trên thực tế, các tiêu chí để đưa vào có vẻ thực dụng một cách triệt để. Đầu tiên, các nhà báo cần phải nghe nói về vận may. Sau đó, nó phải đáp ứng các tiêu chí nhất định: đối với Forbes, có giá trị hơn một tỷ đô la. Chủ nghĩa thực dụng như vậy là có thể hiểu được, nhưng phương pháp lấy mẫu lộn xộn như vậy rõ ràng đặt ra những vấn đề nghiêm trọng khi so sánh quốc tế hoặc giữa các lĩnh vực. Hơn nữa, bảng xếp hạng tạp chí không bao giờ rõ ràng về đơn vị quan sát: về nguyên tắc, đó là cá nhân, nhưng đôi khi toàn bộ nhóm gia đình được tính là một gia tài duy nhất, điều này tạo ra sự thiên vị theo hướng khác, vì nó có xu hướng phóng đại quy mô của vận may lớn. Rõ ràng, đây không phải là cơ sở vững chắc để nghiên cứu câu hỏi tế nhị về vai trò của thừa kế đối với sự hình thành vốn hay sự tiến triển của sự bất bình đẳng về tài sản.

Hơn nữa, các tạp chí thường thể hiện tư tưởng thiên vị khá rõ ràng là ủng hộ các doanh nhân và không bận tâm đến việc che giấu mong muốn được tôn vinh họ, ngay cả khi điều đó có nghĩa là phóng đại tầm quan trọng của họ. Không có gì xúc phạm đối với Forbes khi nhận xét nó thường có thể được đọc, và thậm chí còn tự giới thiệu nó như một lời ca ngợi doanh nhân và sự hữu ích của sự giàu có. Chủ sở hữu của tạp chí, Steve Forbes, bản thân là một tỷ phú và hai lần không thành công trong việc được đề cử tổng thống của Đảng Cộng hòa, lại là người thừa kế: chính ông nội của ông là người thành lập tạp chí vào năm 1917, tạo dựng nên khối tài sản của gia đình Forbes mà ông sau đó đã nhân lên. Bảng xếp hạng của tạp chí đôi khi chia các tỷ phú thành ba nhóm: doanh nhân thuần túy, người thừa kế thuần túy và người thừa kế sau đó "phát triển sự giàu có của họ". Theo dữ liệu riêng của Forbes, mỗi nhóm trong số ba nhóm đại diện cho khoảng 1/3 tổng số, dù tạp chí cũng nói số người thừa kế thuần túy đang giảm và số người thừa kế một phần đang tăng lên. Vấn đề là Forbes chưa bao giờ đưa ra định nghĩa chính xác về các nhóm này (cụ thể là ranh giới chính xác giữa "thuần túy" và "một phần"), và số lượng tài sản thừa kế không bao giờ được xác định. Trong những điều kiện này, rất khó để đưa ra kết luận chính xác về xu hướng có thể xảy ra.



Steve Forbes

Trước tất cả những khó khăn này, chúng ta có thể nói gì về số lượng người thừa kế và doanh nhân tương ứng trong số những người có gia sản lớn nhất? Nếu chúng ta bao gồm cả những người thừa kế thuần túy và một phần trong bảng xếp hạng của Forbes (và giả định một nửa tài sản của những người sau này được thừa kế), và nếu chúng ta cho phép những thành kiến về phương pháp luận dẫn đến việc đánh giá thấp quy mô của khối tài sản thừa kế, thì điều đó có vẻ khá rõ ràng tài sản thừa kế chiếm hơn một nửa tổng số tài sản lớn nhất trên toàn thế giới. Ước tính 60–70% có vẻ như tiên nghiệm khá thực tế, và đây là mức thấp hơn rõ rệt so với mức được quan sát thấy ở Pháp trong thời Belle Époque (80–90%). Điều này có thể được giải thích bởi tốc độ tăng trưởng toàn cầu hiện đang cao, điều này có nghĩa là vận may mới từ các quốc gia mới nổi đang nhanh chóng được thêm vào bảng xếp hạng. Nhưng đây là giả thuyết, không phải là điều chắc chắn.

Thứ bậc đạo đức của sự giàu có

Trong bất kỳ trường hợp nào, tôi nghĩ có một nhu cầu cấp thiết vượt ra khỏi cuộc tranh luận thường về tài năng và sự giàu có, vốn là quan niệm sai lầm. Không ai phủ nhận điều quan trọng đối với xã hội là phải có những doanh nhân, những phát minh, sáng tạo. Có rất nhiều đổi mới trong thời Belle Époque, chẳng hạn như ô tô, phim ảnh và điện, giống như ngày nay. Vấn đề chỉ đơn giản là lập luận của doanh nhân không thể biện minh cho mọi sự bất bình đẳng về sự giàu có, cho dù có cực đoan đến đâu. Sự bất bình đẳng $r > g$, kết hợp với chất lượng lợi nhuận trên vốn không như một hàm tài sản ban đầu, có thể dẫn đến việc tập trung tư bản quá mức và lâu dài: cho dù ban đầu có sự bất bình đẳng về tài sản hợp lý đến

đâu, thì vận may vẫn có thể phát triển và tự tồn tại lâu dài. tất cả các giới hạn hợp lý và vượt ra ngoài mọi biện minh hợp lý có thể có về tiện ích xã hội.

Do đó, các doanh nhân có xu hướng trở thành người cho thuê nhà, không chỉ khi qua nhiều thế hệ mà ngay cả trong một đời người, đặc biệt là khi tuổi thọ tăng lên: một người có ý tưởng tốt ở tuổi bốn mươi sẽ không nhất thiết vẫn có chúng ở tuổi chín mươi, cũng không chắc chắn có ở con của ông ta. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, khối tài sản vẫn còn được nhân lên gấp 10 lần trong vòng 20 năm, như trường hợp của Bill Gates hay Liliane Bettencourt.

Đây là lý do chính cho việc đánh thuế lũy tiến hàng năm với tài sản lớn nhất trên toàn thế giới. Một loại thuế như vậy là cách duy nhất để kiểm soát một cách dân chủ quá trình có thể bùng nổ này trong khi vẫn duy trì tính năng động của doanh nghiệp và sự cởi mở kinh tế quốc tế. Trong Phần Bốn, chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn ý tưởng này, cũng như những hạn chế của nó.

Cách tiếp cận tài khóa cũng là một cách để vượt ra khỏi cuộc tranh luận vô ích về thứ bậc đạo đức của sự giàu có. Mọi tài sản đều được biện minh một phần nhưng có khả năng quá mức. Ưu điểm của thuế lũy tiến đối với tư bản là nó cung cấp một cách để xử lý các tình huống khác nhau một cách mềm dẻo, nhất quán và có thể dự đoán được trong khi vẫn để lộ vận may lớn cho sự kiểm soát dân chủ - vốn đã khá nhiều.

Thông thường, cuộc tranh luận toàn cầu về sự giàu có lớn đi đến một vài khẳng định mang tính bắt buộc - và phần lớn là tùy tiện - về giá trị tương đối của cá nhân này hay cá nhân kia. Ví dụ, khá phổ biến khi đối chiếu với người đàn ông hiện đang giàu nhất thế giới, Carlos Slim, một ông trùm bất động sản và viễn thông Mexico, người gốc Liban và thường được báo chí phương Tây mô tả là một người sở hữu khối tài sản khổng lồ do độc quyền. đặc lợi thu được thông qua các ưu đãi (tham nhũng ngầm) của chính phủ, và Bill Gates, cựu số một, được coi là hình mẫu của một doanh nhân. Đôi khi, người ta gần như có ấn tượng rằng chính Bill Gates đã phát minh ra khoa học máy tính và bộ vi xử lý và ông vẫn sẽ giàu hơn gấp 10 lần nếu được trả đầy đủ năng suất cận biên và được tưởng thưởng cho những đóng góp cá nhân cho sự thịnh vượng toàn cầu (và may mắn là mọi người trên hành tinh đã được hưởng lợi từ ông kể từ khi nghỉ hưu – từ thiện). Không còn nghi ngờ gì nữa, sự sùng bái thực sự với Bill Gates là sự phát triển vượt bậc nhu cầu không thể kìm nén của các bậc cha mẹ trong các xã hội dân chủ hiện đại để hiểu về sự bất bình đẳng. Thành thật mà nói, tôi hầu như không biết gì về việc Carlos Slim hay Bill Gates trở nên giàu có chính xác như thế nào, và tôi hoàn toàn không có khả năng đánh giá giá trị tương đối của họ. Tuy nhiên, đối với tôi, dường như Bill Gates cũng thu lợi từ sự độc quyền đối với hệ điều hành (cũng như nhiều doanh nhân công nghệ cao khác trong các ngành từ viễn thông đến Facebook, những người có vận may cũng được xây dựng dựa trên giá thuê độc quyền). Hơn nữa, tôi tin những

đóng góp của Gates phụ thuộc vào công việc của hàng nghìn kỹ sư và nhà khoa học đang nghiên cứu về điện tử và khoa học máy tính. Những người đã không xin cấp bằng sáng chế cho các bài báo khoa học của họ. Nói tóm lại, có vẻ không hợp lý khi vẽ ra một sự tương phản cực đoan như vậy giữa Gates và Slim mà không cần xem qua các sự kiện.

Đối với các tỷ phú Nhật Bản (Yoshiaka Tsutsumi và Taikichiro Mori), những người từ năm 1987 đến năm 1994 trước Bill Gates đứng đầu bảng xếp hạng của Forbes, những người mà thế giới phương Tây đã quên tên của họ. Có lẽ những người đàn ông này hoàn toàn nợ vận may của họ với bong bóng thị trường chứng khoán và bất động sản tồn tại vào thời điểm đó ở Đất nước Mặt trời mọc. Tuy nhiên, sự tăng trưởng của Nhật Bản từ năm 1950 đến năm 1990 là lịch sử vĩ đại nhất từng được chứng kiến cho đến thời điểm đó, lớn hơn nhiều so với mức tăng trưởng của Hoa Kỳ trong giai đoạn 1990–2010, và có lý do để tin các doanh nhân đóng một vai trò nào đó trong việc này.

Thay vì say mê xây dựng một hệ thống phân cấp đạo đức về sự giàu có, mà trong thực tế thường là một bài tập trong chủ nghĩa dân tộc học phương Tây, tôi nghĩ sẽ hữu ích hơn nếu cố gắng hiểu các quy luật chung chi phối động lực của sự giàu có — để các cá nhân sang một bên và thay vào đó suy nghĩ về các chế độ điều tiết, và cụ thể là thuế, áp dụng bình đẳng cho tất cả mọi người, bất kể quốc tịch. Tại Pháp, khi Arcelor (lúc đó là công ty thép lớn thứ hai trên thế giới) được mua lại bởi ông trùm thép Lakshmi Mittal vào năm 2006, giới truyền thông Pháp nhận thấy hành động của tỷ phú Ấn Độ là đặc biệt thái quá. Họ tiếp tục phẫn nộ vào mùa thu năm 2012, khi Mittal bị cáo buộc không đầu tư đủ vào nhà máy của công ty ở Florange. Ở Ấn Độ, mọi người đều tin sự thù địch với Mittal, ít nhất là do màu da của ông ta. Và ai có thể chắc chắn điều này không đóng một vai trò nào đó? Toàn bộ báo chí Pháp đã xôn xao về những dinh thự sang trọng ở London của ông, “giá trị gấp ba lần khoản đầu tư của ông vào Florange”. Tuy nhiên, bằng cách nào đó, sự phẫn nộ được xoa dịu khi nói đến một dinh thự nhất định ở Neuilly-sur-Seine, một vùng ngoại ô sang trọng của Paris, hoặc một tỷ phú cây nhà lá vườn như Arnaud Lagardère, một người thừa kế trẻ tuổi không đặc biệt nổi tiếng về tài năng, đức độ, nhưng chính phủ Pháp đã quyết định trao số tiền một tỷ euro để đổi lấy phần của ông trong Công ty Hàng không, Quốc phòng và Không gian Châu Âu (EADS), một công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực hàng không.



Lakshmi Mittal

Một ví dụ cuối cùng, thậm chí còn cực đoan hơn: vào tháng 2 năm 2012, một tòa án Pháp đã ra lệnh tịch thu hơn 200 mét khối tài sản (xe hơi sang trọng, các bức tranh, v.v.) từ ngôi nhà trên Avenue [đội lộ] Foch của Teodorin Obiang, con trai của nhà độc tài Guinea Xích đạo. Có một thực tế là cổ phần của anh ta trong công ty, công ty được phép khai thác rừng của Guinea (từ đó anh ta kiếm được phần lớn thu nhập), đã được mua lại một cách không rõ ràng và những tài nguyên rừng này ở mức độ lớn đã bị đánh cắp từ người dân Guinea Xích đạo. Trường hợp này có tính hướng dẫn ở chỗ nó cho thấy tài sản tư nhân không hoàn toàn thiêng liêng như mọi người đôi khi vẫn nghĩ, và về mặt kỹ thuật, khi ai đó thực sự muốn, có thể tìm cách vượt qua mê cung của các tập đoàn giả như Teodorin Obiang. Tuy nhiên, có một chút nghi ngờ sẽ không quá khó để tìm thấy ở Paris hoặc London những cá nhân khác - các nhà tài phiệt Nga hay tỷ phú Quatari - với vận may cuối cùng đến từ việc tư nhân chiếm đoạt tài nguyên thiên nhiên. Có thể những vụ chiếm đoạt mỏ dầu, khí đốt và nhôm này không phải là những trường hợp trộm cắp rõ ràng như những khu rừng của Obiang. Và có lẽ hành động của tòa án là hợp lý hơn khi hành vi trộm cắp được thực hiện với cái giá của một quốc gia rất nghèo, trái ngược với một quốc gia ít nghèo hơn, và một gia tài thường bị nghi ngờ nhiều hơn nếu chủ nhân của nó là người da đen. Tòa án không thể giải quyết mọi trường hợp thu lợi bất chính hoặc của cải bất chính. Thuế đánh vào vốn sẽ là một công cụ tốt hơn và có hệ thống hơn để giải quyết câu hỏi này.

Nói rộng ra, thực tế là lợi tức vốn thường kết hợp chặt chẽ giữa các yếu tố lao động chân chính của doanh nhân (một lực lượng hoàn toàn không thể thiếu để phát triển kinh tế), may mắn thuần túy (xảy ra vào đúng thời điểm để mua được một tài sản có triển vọng với giá

tốt), và trộm cắp hoàn toàn. Sự tùy tiện trong tích lũy của cải là một hiện tượng rộng hơn nhiều so với sự tùy tiện trong việc thừa kế. Lợi tức vốn về bản chất là biến động và không thể đoán trước và có thể dễ dàng tạo ra lãi (hoặc lỗ) vốn tương đương với thu nhập kiếm được hàng chục năm. Ở trên cùng của hệ thống phân cấp giàu có, những tác động này thậm chí còn cực đoan hơn. Nó luôn diễn ra theo cách này. Trong cuốn tiểu thuyết Ibiscus (1926), Alexei Tolstoy đã miêu tả sự khủng khiếp của chủ nghĩa tư bản. Vào năm 1917, tại St.Petersburg, kế toán Simon Novzorov đâm vào hộp sọ của một tay buôn đồ cổ, người đã mời anh ta một công việc và đánh cắp một khối tài sản nhỏ. Người buôn đồ cổ đã trở nên giàu có nhờ thu mua tài sản của những quý tộc chạy trốn Cách mạng với giá thấp nhất. Novzorov xoay sở để nhân số vốn ban đầu của mình lên 10 trong sáu tháng, nhờ vào ổ cờ bạc mà anh ta thiết lập ở Moscow với người bạn mới của mình Ritechev. Novzorov là một kẻ ăn bám khó chịu, nhỏ nhen, là hiện thân của ý tưởng sự giàu có và tài năng hoàn toàn không liên quan đến nhau: tài sản đôi khi bắt đầu bằng hành vi trộm cắp, và việc thu hồi vốn tùy tiện có thể dễ dàng gây ra tội ác.

Lợi tức thuần túy từ tài trợ của trường đại học

Để hiểu rõ hơn về lợi tức vốn không đồng đều mà không bị phân tâm bởi các vấn đề mang tính cá nhân, điều hữu ích là hãy xem xét những gì đã xảy ra với sự ủng hộ dành cho các trường đại học Mỹ trong vài thập kỷ qua. Thật vậy, đây là một trong số ít trường hợp chúng tôi có dữ liệu rất đầy đủ về các khoản đầu tư được thực hiện và lợi nhuận nhận được trong một khoảng thời gian tương đối dài, như một hàm của vốn ban đầu.

Hiện tại có hơn tám trăm trường đại học công lập và tư thục ở Hoa Kỳ quản lý các nguồn tài trợ riêng của họ. Các khoản tài trợ này từ hàng chục triệu đô la (ví dụ, trường Cao đẳng Cộng đồng North Iowa, xếp hạng 785 vào năm 2012 với khoản tài trợ là 11,5 triệu đô la) đến hàng chục tỷ. Các trường đại học được xếp hạng hàng đầu luôn là Harvard (với khoản tài trợ khoảng 30 tỷ đô la vào đầu những năm 2010), Yale (20 tỷ đô la), và Princeton và Stanford (hơn 15 tỷ đô la). Sau đó đến MIT và Columbia, với ít hơn 10 tỷ đô la một chút, sau đó là Chicago và Pennsylvania, với khoảng 7 tỷ đô la, v.v. Tám trăm trường đại học Hoa Kỳ sở hữu tài sản trị giá gần 400 tỷ đô la vào năm 2010 (hoặc trung bình dưới 500 triệu đô la cho mỗi trường đại học). Chắc chắn, con số này chưa đến 1% trong tổng số tài sản tư nhân của các hộ gia đình Hoa Kỳ, nhưng nó vẫn là một khoản lớn, hàng năm mang lại thu nhập đáng kể cho các trường đại học Hoa Kỳ. Trên hết — và điều này là điểm đáng quan tâm ở đây — Các trường đại học Hoa Kỳ công bố các báo cáo thường xuyên, đáng tin cậy và chi tiết về tài trợ của họ, có thể được sử dụng để nghiên cứu lợi nhuận hàng năm mà mỗi tổ chức thu được. Điều này là không thể với hầu hết các cá nhân. Đặc biệt, những dữ liệu này đã được thu thập từ cuối những năm 1970 bởi Hiệp hội Kinh doanh Cao đẳng và Đại học Quốc gia, tổ chức đã xuất bản các cuộc điều tra thống kê hàng năm kể từ năm 1979.

Kết quả chính mà tôi có thể thu được từ những dữ liệu này được trình bày trong Bảng 12.2. Kết luận đầu tiên là tỷ suất sinh lợi từ các khoản tài trợ của các trường đại học Hoa Kỳ đã rất cao trong những năm gần đây, trung bình 8,2% một năm từ năm 1980 đến 2010 (và 7,2% trong giai đoạn 1990–2010). Chắc chắn, đã có những thăng trầm trong mỗi thập kỷ, với những năm thu nhập thấp hoặc thậm chí âm, chẳng hạn như 2008– 2009, và những năm tốt trong đó tài sản trung bình tăng hơn 10%. Nhưng điểm quan trọng là nếu chúng ta lấy trung bình trong hơn mười, hai mươi hoặc ba mươi năm, chúng ta sẽ thu được lợi nhuận cực kỳ cao, giống như tôi đã kiểm tra các tỷ phú trong bảng xếp hạng của Forbes.

Để rõ ràng hơn, lợi nhuận được chỉ ra trong Bảng 12.2 là lợi nhuận ròng đã trừ lạm phát, các loại thuế hiện hành (hầu như không có đối với các tổ chức phi lợi nhuận) và phí quản lý. (Phần sau bao gồm tiền lương của tất cả mọi người trong hoặc ngoài trường đại học, những người tham gia vào việc lập kế hoạch và thực hiện chiến lược đầu tư của tổ chức.) Do đó, những số liệu này phản ánh lợi tức vốn thuần túy như được định nghĩa trong cuốn sách này, tức là lợi tức chỉ đến từ vốn sở hữu.

Bảng 12.2

Lợi tức từ các khoản tài trợ vốn của các trường đại học Hoa Kỳ, 1980–2010

	Average real annual rate of return (after deduction of inflation and all administrative costs and financial fees) (%)
All universities (850)	8.2
Harvard, Yale, and Princeton	10.2
Endowments higher than $1 billion (60)	8.8
Endowments between $500 million and 1 billion (66)	7.8
Endowments between $100 and $500 million (226)	7.1
Endowments less than $100 million (498)	6.2

Lưu ý: Từ năm 1980 đến năm 2010, các trường đại học Hoa Kỳ kiếm được lợi tức thực tế trung bình là 8,2% trên các khoản tài trợ vốn của họ và hơn thế nữa đối với các khoản tài trợ cao hơn. Tất cả lợi nhuận được báo cáo ở đây là lợi nhuận ròng đã trừ lạm phát (2,4% mỗi năm từ năm 1980 đến năm 2010) và tất cả các chi phí hành chính và phí tài chính.

Kết luận thứ hai xuất hiện rõ ràng từ Bảng 12.2 là lợi tức tăng nhanh theo quy mô tài sản. Đối với 500 trong số 850 trường đại học có tài trợ dưới 100 triệu đô la, lợi tức trung bình là 6,2% trong các năm 1980–2010 (và 5,1% trong các năm 1990–2010), vốn đã khá cao và cao hơn đáng kể so với lợi tức trung bình của tất cả tài sản tư nhân trong những khoảng thời gian này. Đối với 60 trường đại học có tài trợ hơn 1 tỷ đô la, lợi tức trung bình là 8,8% trong

1980–2010 (và 7,8% trong 1990–2010). Đối với bộ ba hàng đầu (Harvard, Yale và Princeton), không thay đổi kể từ năm 1980, 10,2% trong 1980–2010 (và 10% trong 1990–2010), nhiều gấp đôi so với các tổ chức có tài trợ ít hơn.

Nếu chúng ta xem xét các chiến lược đầu tư của các trường đại học khác nhau, chúng ta nhận thấy danh mục đầu tư đa dạng hóa cao ở mọi cấp độ, với sự ưu tiên rõ ràng đối với cổ phiếu của Mỹ và nước ngoài và trái phiếu khu vực tư nhân. Càng lên cao trong hệ thống phân cấp tài trợ, chúng ta càng tìm ra "các chiến lược đầu tư thay thế", tức là các khoản đầu tư có lợi suất rất cao như cổ phiếu trong quỹ cổ phần tư nhân và cổ phiếu nước ngoài chưa niêm yết (đòi hỏi chuyên môn cao), quỹ đầu cơ, chứng khoán phái sinh, bất động sản và nguyên liệu thô, bao gồm năng lượng, tài nguyên thiên nhiên và các sản phẩm liên quan (những sản phẩm này cũng đòi hỏi kiến thức chuyên môn và mang lại lợi suất tiềm năng rất cao). Nếu chúng ta xem xét tầm quan trọng trong các danh mục "đầu tư thay thế" khác nhau này, chỉ có một đặc điểm chung là họ từ bỏ các chiến lược thông thường là đầu tư vào cổ phiếu và trái phiếu mà tất cả mọi người đều có thể tiếp cận được, chúng tôi nhận thấy chúng chỉ đại diện cho 10% danh mục đầu tư của các tổ chức có tài sản dưới 50 triệu euro, 25% của những tổ chức có tài trợ từ 50 đến 100 triệu euro, 35% trong số từ 100 đến 500 triệu euro, 45% trong số từ 500 triệu đến 1 tỷ euro, và cuối cùng là hơn 60% đối với những khoản trên 1 tỷ euro. Dữ liệu có sẵn, công khai và cực kỳ chi tiết, cho thấy rõ ràng chính các chiến lược đầu tư thay thế này đã cho phép các khoản tài trợ lớn nhất thu được lợi nhuận thực tế gần 10% một năm, trong khi các khoản tài trợ nhỏ hơn đạt được 5%.

Theo quy mô kinh tế trong quản lý danh mục đầu tư. Cụ thể, Harvard hiện chi gần 100 triệu đô la mỗi năm để quản lý tài sản của mình. Số tiền đáng kể này sẽ trả cho một nhóm các nhà quản lý danh mục đầu tư hàng đầu có khả năng xác định các cơ hội đầu tư tốt nhất trên khắp thế giới. Nhưng với quy mô tài trợ của Harvard (khoảng 30 tỷ đô la), 100 triệu đô la chi phí quản lý chỉ là hơn 0,3 % một năm. Nếu thanh toán số tiền đó giúp bạn có thể nhận được lợi nhuận hàng năm là 10% thay vì 5, thì đó rõ ràng là một thỏa thuận rất tốt. Mặt khác, một trường đại học chỉ có tài trợ 1 tỷ đô la không đủ khả năng chi trả 100 triệu đô la một năm — 10% danh mục đầu tư — chi phí quản lý. Trên thực tế, không có trường đại học nào trả hơn 1% cho việc quản lý danh mục đầu tư và hầu hết trả ít hơn 0,5%, vì vậy để quản lý tài sản trị giá 1 tỷ đô la, người ta sẽ trả 5 triệu đô la, không đủ để trả cho các chuyên gia. Đối với Đại học Cộng đồng North Iowa, với khoản tài trợ 11,5 triệu đô la, 1% một năm chỉ là 115.000 đô la, chỉ đủ để trả cho cố vấn tài chính bán thời gian. Tất nhiên, một công dân Hoa Kỳ ở mức trung bình của sự phân bổ của cải chỉ có 100.000 đô la để đầu tư, vì vậy anh ta phải là người quản lý tiền của chính mình và có lẽ phải dựa vào lời khuyên của anh rể. Chắc chắn, các cố vấn tài chính và nhà quản lý tiền không phải không sai lầm nhưng khả năng của họ để xác

định các khoản đầu tư có lợi hơn là lý do chính khiến các khoản tài trợ lớn nhất thu được lợi nhuận cao nhất.

Viện Đại học Harvard (Harvard University), còn gọi là Đại học Harvard, là một viện đại học nghiên cứu tư thục, thành viên của Liên đoàn Ivy nằm ở Cambridge, Massachusetts, Hoa Kỳ. Với lịch sử, tầm ảnh hưởng và tài sản của mình, Harvard là một trong những viện đại học danh tiếng nhất thế giới.

Được thành lập vào năm 1636 bởi Cơ quan Lập pháp Thuộc địa Vịnh Massachusetts và không lâu sau đó đặt theo tên của John Harvard - người đã hiến tặng của cải cho trường, Harvard là cơ sở học tập bậc cao lâu đời nhất Hoa Kỳ. Mặc dù chưa bao giờ có mối quan hệ chính thức với bất kỳ giáo phái nào, Trường Đại học Harvard (Harvard College, sau này là trường giáo dục bậc đại học của Viện Đại học Harvard) trong thời kỳ đầu chủ yếu đào tạo các mục sư Kháng Cách thuộc hệ phái Tự trị Giáo đoàn. Chương trình học và thành phần sinh viên của trường dần trở nên có tính thế tục trong thế kỷ 18, và đến thế kỷ 19 thì Harvard đã nổi lên như một cơ sở văn hóa chủ chốt của giới tinh hoa vùng Boston. Sau Nội chiến Hoa Kỳ, Charles W. Eliot trong nhiệm kỳ viện trưởng kéo dài nhiều năm của mình (từ 1869 đến 1909) đã chuyển đổi trường và các trường chuyên nghiệp liên kết với nó thành một viện đại học nghiên cứu hiện đại. Harvard là thành viên sáng lập Hiệp hội Viện Đại học Bắc Mỹ vào năm 1900. James Bryant Conant lãnh đạo viện đại học này trong suốt thời kỳ Đại suy thoái và Chiến tranh thế giới thứ hai, sau chiến tranh bắt đầu cải cách chương trình học và mở rộng việc tuyển sinh. Trường Đại học Harvard trở thành cơ sở giáo dục dành cho cả nam lẫn nữ vào năm 1977 khi nó sáp nhập với Trường Đại học Radcliffe.



Viện Đại học Harvard được tổ chức thành 11 đơn vị học thuật - 10 phân khoa đại học và Viện Nghiên cứu Cao cấp Radcliffe - với các khuôn viên nằm rải rác khắp vùng đô thị Boston: khuôn viên chính rộng 209 mẫu Anh (85 ha) nằm ở thành phố Cambridge, cách Boston chừng 3 dặm (4,8 km) về phía tây bắc; Trường Kinh doanh và các cơ sở thể thao, bao gồm Sân vận động Harvard, nằm bên kia sông Charles ở khu Allston của Boston; còn Trường Y khoa, Trường Nha khoa và Trường Y tế Công cộng thì nằm ở Khu Y khoa Longwood. Trong số các tổng thống Hoa Kỳ, có tám người là cựu sinh viên Harvard; chừng 150 người được trao giải Nobel là sinh viên, giảng viên, hay nhân viên của viện đại học này. Ngoài ra, có 62 tỉ phú hiện đang còn sống và 335 Học giả Rhodes, hầu hết sống ở Hoa Kỳ, là cựu sinh viên Harvard. Thư viện Viện Đại học Harvard cũng là thư viện đại học lớn nhất Hoa Kỳ. Tính đến tháng 6 năm 2013, tổng số tiền hiến tặng mà Harvard có được là 32,3 tỷ đô la, lớn hơn bất cứ cơ sở học thuật nào trên thế giới.



Những kết quả này rất đáng chú ý, bởi vì chúng minh họa một cách đặc biệt rõ ràng và cụ thể về việc các khoản tài trợ ban đầu lớn có thể tạo ra lợi nhuận tốt hơn và do đó dẫn đến sự bất bình đẳng đáng kể trong lợi nhuận trên vốn. Lợi nhuận cao phần lớn là nguyên nhân cho sự thịnh vượng của các trường đại học danh tiếng nhất Hoa Kỳ. Nó không phải là quà tặng của cựu sinh viên, mà tạo thành một dòng chảy nhỏ hơn nhiều: chỉ từ một phần mười đến một phần năm lợi tức hàng năm từ tài sản tặng cho.

Tuy nhiên, những phát hiện này nên được giải thích một cách thận trọng. Đặc biệt, sẽ là quá nhiều nếu cố gắng sử dụng chúng để dự đoán tình trạng bất bình đẳng giàu nghèo toàn cầu sẽ diễn biến như thế nào trong vài thập kỷ tới. Đối với một điều, lợi nhuận rất cao mà chúng ta thấy trong giai đoạn 1980–2010 một phần phản ánh sự phục hồi trong dài hạn của giá tài sản toàn cầu (cổ phiếu và bất động sản), điều này có thể không tiếp tục (trong trường hợp đó, lợi nhuận dài hạn đã được thảo luận ở trên sẽ phải được giảm bớt một phần nào đó trong tương lai). Mặt khác, có thể lợi thế theo quy mô ảnh hưởng chủ yếu đến các danh mục đầu tư lớn nhất và bị giảm đáng kể đối với khối tài sản “khiêm tốn” hơn từ 10–50 triệu euro, như lưu ý, chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều trong tổng tài sản toàn cầu so với các tỷ phú của Forbes. Cuối cùng, bỏ phí quản lý sang một bên, những khoản lợi nhuận này vẫn phụ thuộc vào khả năng của tổ chức trong việc lựa chọn những người quản lý phù hợp. Nhưng một gia đình không phải là một tổ chức: luôn có lúc một đứa trẻ hoang đàng phung phí tài sản của gia

đình. Bởi vì vận may gia đình phải chịu loại “cú sốc” ngẫu nhiên này, nên không chắc sự bất bình đẳng về sự giàu có sẽ tăng lên vô hạn ở cấp độ cá nhân; đúng hơn, sự phân phối của cải sẽ hội tụ về một trạng thái cân bằng nhất định.

Tuy nhiên, những lập luận này không hoàn toàn khiến bạn yên tâm. Trong mọi trường hợp, sẽ là không thận trọng nếu chỉ dựa vào sức mạnh vĩnh viễn nhưng tùy tiện của sự thoái hóa gia đình để hạn chế sự gia tăng tỷ phú trong tương lai. Như đã lưu ý, một khoảng cách r-g có kích thước khá khiêm tốn là tất cả những gì cần thiết để dẫn đến sự phân phối của cải cực kỳ bất bình đẳng. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn không cần phải tăng cao đến 10% với tất cả các cơ hội lớn: một khoảng cách nhỏ hơn sẽ đủ để gây ra một cú sốc lớn về bất bình đẳng.

Một điểm quan trọng khác là những người giàu có liên tục đưa ra các cấu trúc pháp lý mới và ngày càng phức tạp hơn để tạo ra tài sản cho họ. Các quỹ ủy thác, quỹ và những thứ tương tự thường dùng để tránh thuế, nhưng chúng cũng hạn chế quyền tự do của các thế hệ tương lai làm theo ý họ với các tài sản liên quan. Nói cách khác, ranh giới giữa những cá nhân có thể suy thoái và những nền tảng vĩnh cửu không rõ ràng như người ta vẫn nghĩ. Về lý thuyết, những hạn chế đối với quyền của các thế hệ tương lai đã giảm đi đáng kể khi các quy định được bãi bỏ hơn hai thế kỷ trước (xem Chương 10). Tuy nhiên, trên thực tế, các quy tắc có thể bị phá vỡ khi tiền cược yêu cầu. Đặc biệt, thường rất khó phân biệt cơ sở gia đình tư nhân thuần túy với cơ sở từ thiện thực sự. Trên thực tế, các gia đình thường sử dụng quỹ cho cả mục đích cá nhân và từ thiện và thường cẩn thận để duy trì quyền kiểm soát tài sản của họ ngay cả khi được đặt trong một quỹ từ thiện. Thông thường không dễ dàng để biết chính xác trẻ em và người thân có những quyền gì trong các cấu trúc phức tạp này, bởi vì các chi tiết quan trọng thường bị che giấu trong các văn bản pháp luật không được công khai. Trong một số trường hợp, quỹ tín thác gia đình với mục đích chủ yếu là dùng để thừa kế tồn tại cùng với một quỹ có mục đích từ thiện hơn. Cũng cần lưu ý số lượng quà tặng được kê khai cho cơ quan thuế luôn giảm mạnh khi giám sát được thắt chặt (ví dụ: khi các nhà tài trợ được yêu cầu gửi biên lai chính xác hoặc khi các tổ chức được yêu cầu gửi báo cáo tài chính chi tiết hơn để chứng nhận mục đích chính thức của họ trên thực tế được tôn trọng và việc sử dụng quỹ tư nhân không vượt quá giới hạn nhất định). Cuối cùng, rất khó để nói chính xác tỷ lệ nền tảng đáp ứng các mục đích thực sự có thể được mô tả là vì lợi ích chung.

Lợi tức từ vốn tác động gì đến bất bình đẳng?

Các kết quả liên quan đến lợi nhuận từ tài trợ của các trường đại học cho thấy cũng có thể hữu ích khi nói về lợi tức thuần túy của vốn và tác động bất bình đẳng của lạm phát. Như tôi đã trình bày trong Chương 1, tỷ lệ lạm phát ở các nước giàu đã ổn định ở mức khoảng 2% kể từ những năm 1980: định mức mới này thấp hơn nhiều so với tỷ lệ lạm phát đỉnh cao trong thế kỷ 20 hoặc lạm phát hầu như bằng 0 phổ biến trong thế kỷ 19 cho đến Thế chiến I. Ở các

nước mới nổi, lạm phát hiện cao hơn ở các nước giàu (thường trên 5%). Sau đó, câu hỏi đặt ra là: Tác động đến lợi tức vốn của lạm phát ở mức 2% hoặc thậm chí 5% thay vì 0% là gì?

Một số người nghĩ sai lầm, lạm phát làm giảm tỷ suất sinh lợi bình quân của vốn. Điều này là sai, bởi vì giá tài sản trung bình (tức là giá trung bình của bất động sản và chứng khoán tài chính) có xu hướng tăng cùng tốc độ với giá tiêu dùng. Lấy một quốc gia có tỷ trọng vốn bằng sáu năm thu nhập quốc dân ($\beta = 6$) và tỷ trọng của vốn trong thu nhập quốc dân bằng 30% ($\alpha = 30\%$), sao cho tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân là 5% ($r = 5\%$). Hãy tưởng tượng lạm phát ở nước này tăng từ 0 đến 2% một năm. Có thực sự đúng là tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân khi đó sẽ giảm từ 5% xuống 3% không? Rõ ràng là không. Theo ước tính đầu tiên, nếu giá tiêu dùng tăng 2% một năm, thì có khả năng giá tài sản cũng sẽ tăng trung bình 2% một năm. Sẽ không có lãi hoặc lỗ vốn và tỷ suất lợi nhuận trên vốn vẫn là 5%. Ngược lại, có khả năng lạm phát làm thay đổi phân phối lợi tức trung bình giữa các công dân. Vấn đề là trong thực tế, sự phân phối lại do lạm phát gây ra luôn phức tạp, đa chiều và phần lớn là không thể đoán trước và không thể kiểm soát được.

Đôi khi mọi người tin lạm phát là kẻ thù của người cho thuê và điều này có thể phần nào giải thích tại sao các xã hội hiện đại lại thích lạm phát. Điều này đúng một phần, theo nghĩa lạm phát buộc mọi người phải quan tâm đến vốn của họ. Khi lạm phát tồn tại, bất cứ ai thích ngồi trên một đống tiền giấy sẽ thấy đống tiền đó tan biến trước mắt mình. Về mặt này, lạm phát thực sự là một loại thuế đánh vào người giàu nhàn rỗi, hay chính xác hơn là đánh vào của cải không được đầu tư. Nhưng như tôi đã lưu ý một số lần, chỉ cần đầu tư tài sản của một người vào tài sản thực, chẳng hạn như bất động sản hoặc cổ phiếu, để thoát hoàn toàn lạm phát. Kết quả của chúng tôi về tài trợ đại học xác nhận điều này rõ ràng nhất.

Người ta thậm chí có thể tưởng tượng lạm phát có xu hướng cải thiện vị trí tương đối của những cá nhân giàu có nhất, trong đó nó nâng cao tầm quan trọng của các nhà quản lý tài chính và các trung gian. Một người có 10 hoặc 50 triệu euro không thể mua được các nhà quản lý tiền như Harvard có nhưng vẫn có thể trả cho các cố vấn tài chính và môi giới chứng khoán để giảm thiểu tác động của lạm phát. Ngược lại, một người chỉ có 10 hoặc 50 nghìn euro để đầu tư sẽ không được nhà môi giới của cô ấy cung cấp các lựa chọn tương tự (nếu cô ấy có) và nhiều người trong số này giữ hầu hết các khoản tiết kiệm của họ trong các tài khoản séc trả ít hoặc không trả gì và / hoặc tài khoản tiết kiệm trả ít hơn tỷ lệ lạm phát. Hơn nữa, một số tài sản thể hiện tác động về quy mô của riêng chúng, nhưng chúng thường không khả dụng cho các nhà đầu tư nhỏ. Điều quan trọng là phải nhận ra điều này không đủ điều kiện để tiếp cận với các khoản đầu tư có thù lao cao nhất là một thực tế cho tất cả mọi người (và do đó rộng hơn nhiều so với trường hợp cực đoan của “các khoản đầu tư thay thế” chỉ dành cho những cá nhân giàu có nhất và các khoản tài trợ lớn nhất). Ví dụ, một số sản

phẩm tài chính yêu cầu các khoản đầu tư tối thiểu rất lớn (theo thứ tự hàng trăm nghìn euro), do đó các nhà đầu tư nhỏ phải chấp nhận các cơ hội ít sinh lời hơn.

Những ảnh hưởng này đặc biệt quan trọng với bất động sản. Trên thực tế, đây là loại tài sản vốn quan trọng nhất đối với đại đa số dân chúng. Đối với hầu hết mọi người, cách đầu tư đơn giản nhất là mua nhà. Điều này cung cấp sự bảo vệ chống lại lạm phát (vì giá nhà ở thường tăng ít nhất nhanh bằng giá tiêu dùng), và nó cũng cho phép chủ sở hữu tránh phải trả tiền thuê nhà, tương đương với lợi tức đầu tư thực tế là 3–4% một năm. Nhưng đối với một người có từ 10 đến 50 nghìn euro thì vẫn chưa đủ để quyết định mua nhà. Và ngay cả đối với một người có 100 hoặc 200 nghìn euro nhưng làm việc ở một thành phố lớn với công việc mà mức lương không nằm trong top 2 hoặc 3% của hệ thống phân cấp lương, có thể rất khó để mua một ngôi nhà hoặc căn hộ ngay cả khi sẵn sàng vay nợ trong thời gian dài và trả lãi suất cao. Do đó, những người khởi nghiệp với số tài sản nhỏ ban đầu thường sẽ vẫn là người thuê nhà, do đó họ phải trả một khoản tiền thuê đáng kể (mang lại lợi tức vốn cao cho chủ nhà) trong một thời gian dài, có thể suốt đời, trong khi khoản tiết kiệm của họ tại ngân hàng hầu như không được bảo vệ khỏi lạm phát.

Ngược lại, một người bắt đầu giàu có hơn nhờ tài sản thừa kế hoặc quà tặng, hoặc người kiếm được mức lương đủ cao, hoặc cả hai, sẽ nhanh chóng có khả năng mua nhà hoặc căn hộ hơn và do đó kiếm được lợi nhuận thực tế là 3– 4% trên khoản đầu tư trong khi có thể tiết kiệm hơn nhờ không phải trả tiền thuê nhà. Tất nhiên, khả năng tiếp cận bất động sản không bình đẳng này do ảnh hưởng của quy mô tài sản đã luôn tồn tại. Ở một mức độ nào đó, vấn đề đã trở nên trầm trọng hơn do lạm phát: vào thế kỷ 19, khi lạm phát bằng 0, tương đối dễ dàng với một người tiết kiệm để có được lợi tức thực tế là 3 hoặc 4%, chẳng hạn bằng cách mua trái phiếu chính phủ. Ngày nay, nhiều người tiết kiệm không thể hưởng lợi nhuận như vậy.

Tóm lại: tác động chính của lạm phát không phải là giảm tỷ suất sinh lợi bình quân của vốn mà là phân phối lại nó. Và mặc dù các tác động của lạm phát rất phức tạp và đa chiều, bằng chứng cho thấy sự phân phối lại do lạm phát gây ra chủ yếu là gây tổn hại cho những người bình thường, do đó theo hướng ngược lại với những gì mọi người thường nghĩ. Để chắc chắn, lạm phát có thể làm giảm nhẹ tỷ suất sinh lợi thuần túy của vốn, trong đó nó buộc mọi người phải dành nhiều thời gian hơn để quản lý tài sản. Người ta có thể so sánh sự thay đổi lịch sử này với sự gia tăng trong dài hạn của tốc độ giảm giá vốn, đòi hỏi các quyết định đầu tư thường xuyên hơn và thay thế tài sản cũ bằng tài sản mới. Trong cả hai trường hợp, ngày nay người ta phải làm việc chăm chỉ hơn một chút để thu được lợi tức nhất định: vốn đã trở nên “năng động” hơn. Nhưng đây là những cách chống lại địa tô tương đối gián tiếp và không hiệu quả: bằng chứng cho thấy sự giảm nhẹ của tỷ suất sinh lợi thuần túy do

những nguyên nhân này nhỏ hơn nhiều so với mức độ tăng bất bình đẳng của tỷ suất lợi nhuận trên vốn; đặc biệt, nó ít đe dọa đến những người giàu nhất.

Lạm phát không làm mất đi địa tô: ngược lại, nó có thể giúp cho việc phân phối vốn trở nên bất bình đẳng hơn.

Để tránh bất kỳ sự hiểu lầm nào, hãy để tôi nói ngay tôi không đề xuất quay trở lại chế độ bản vị vàng hoặc lạm phát bằng không. Tôi sẽ quay lại vấn đề này khi thảo luận về vai trò của các ngân hàng trung ương trong việc tạo ra tiền tệ, đặc biệt là trong thời kỳ khủng hoảng tài chính và nợ chính phủ lớn. Điều quan trọng là phải nhận ra lạm phát ngày nay là một công cụ kém và thường phản tác dụng, nếu mục tiêu là tránh quay trở lại xã hội của những người cho thuê và giảm bớt sự bất bình đẳng về tài sản. Đánh thuế lũy tiến với vốn là một chính sách phù hợp hơn nhiều về cả tính minh bạch và hiệu quả thực sự.

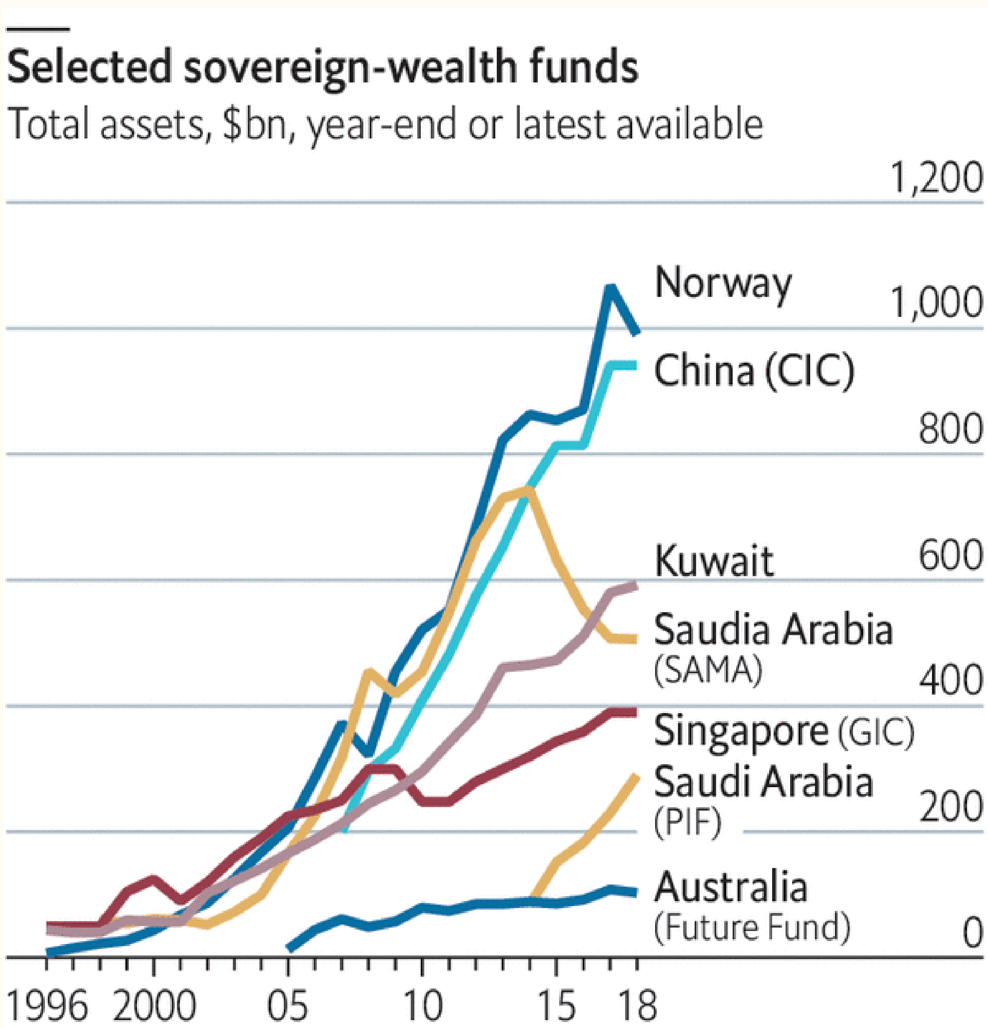
Lợi tức từ các quỹ tài sản nhà nước: Vốn và Chính trị

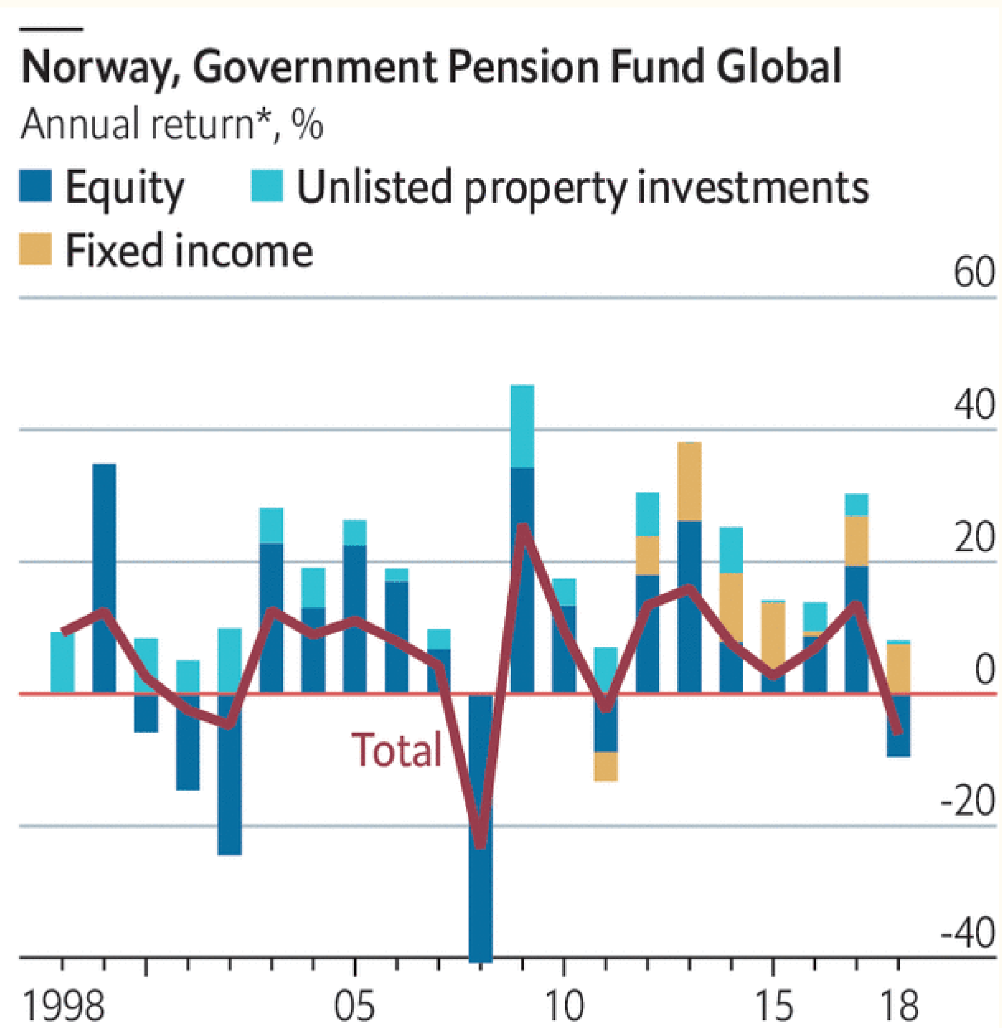
Bây giờ hãy xem xét trường hợp của các quỹ tài sản có chủ quyền, đã phát triển đáng kể trong những năm gần đây, đặc biệt là ở các nước xuất khẩu xăng dầu. Thật không may, có ít dữ liệu công khai hơn liên quan đến các chiến lược đầu tư và lợi nhuận thu được từ các quỹ tài chính có chủ quyền so với các khoản tài trợ của trường đại học, và điều này càng đáng tiếc hơn ở chỗ, cổ phần tài chính lớn hơn rất nhiều. Quỹ tài sản có chủ quyền của Na Uy, chỉ riêng quỹ này đã trị giá hơn 700 tỷ euro vào năm 2013 (gấp đôi so với tất cả các khoản tài trợ của các trường đại học Hoa Kỳ cộng lại), công bố các báo cáo tài chính chi tiết nhất. Chiến lược đầu tư của nó, ít nhất là vào thời điểm ban đầu, dường như đã chuẩn hơn so với chiến lược đầu tư của các trường đại học, một phần, không nghi ngờ gì, bởi vì nó phải chịu sự giám sát của công chúng và lợi nhuận thu được dường như không tốt. Các quan chức của quỹ gần đây đã nhận được ủy quyền để đặt số tiền lớn hơn vào các khoản đầu tư thay thế (đặc biệt là bất động sản quốc tế), và lợi nhuận có thể cao hơn trong tương lai. Cũng xin lưu ý chi phí quản lý của quỹ thấp hơn 0,1% tài sản của nó (so với 0,3% của Harvard), nhưng vì quỹ của Na Uy lớn hơn 20 lần so với Harvard, con số này đủ để trả cho những lời khuyên đầu tư kỹ lưỡng. Chúng tôi cũng biết trong giai đoạn 1970–2010, khoảng 60% số tiền Na Uy kiếm được từ dầu mỏ được đầu tư vào quỹ, trong khi 40% còn lại từ chính phủ. Các nhà chức trách Na Uy không cho chúng tôi biết mục tiêu dài hạn của họ đối với quỹ là gì hoặc khi nào đất nước có thể bắt đầu tiêu thụ toàn bộ hoặc một phần lợi nhuận từ khoản đầu tư của mình. Họ có thể cũng không biết: mọi thứ phụ thuộc vào dự trữ dầu mỏ của Na Uy cũng như giá một thùng dầu và lợi nhuận của quỹ trong những thập kỷ tới.

Nếu chúng ta nhìn vào các quỹ tài sản có chủ quyền khác, đặc biệt là ở Trung Đông, không may là chúng ta thấy chúng mờ nhạt hơn nhiều so với quỹ của Na Uy. Các báo cáo tài chính của họ thường khá ít ỏi. Nói chung là không thể biết chính xác chiến lược đầu tư là gì, và lợi

nhuận được thảo luận một cách hời hợt, ít có tính nhất quán từ năm này sang năm khác. Các báo cáo gần đây nhất được xuất bản bởi Cơ quan Đầu tư Abu Dhabi, cơ quan quản lý quỹ tài sản có chủ quyền lớn nhất thế giới (có quy mô tương đương Na Uy), nói về lợi nhuận thực tế lớn hơn 7% một năm trong giai đoạn 1990–2010 và hơn 8% cho 1980–2010. Xét về lợi nhuận thu được từ tài trợ của các trường đại học, những con số này có vẻ hoàn toàn hợp lý, nhưng nếu không có thông tin chi tiết hàng năm, rất khó để nói thêm.

Thật thú vị khi lưu ý các quỹ khác nhau dường như tuân theo các chiến lược đầu tư rất khác nhau, hơn nữa, các chiến lược này có liên quan đến những cách giao tiếp rất khác nhau với công chúng và các cách tiếp cận rất khác nhau với chính trị toàn cầu. Abu Dhabi thẳng thắn về lợi nhuận cao của quỹ, nhưng quỹ tài sản có chủ quyền của Ả Rập Xê-út, đứng thứ ba sau Abu Dhabi và Na Uy đã chọn cách ít thông tin. Các quốc gia dầu khí nhỏ của Vịnh Ba Tư, nơi chỉ có dân số nhỏ phải lo lắng, rõ ràng đang đề cập đến cộng đồng tài chính quốc tế như là đối tượng chính cho các báo cáo của họ. Các báo cáo của Ả Rập Xê Út tỉnh táo hơn và cung cấp thông tin không chỉ về trữ lượng dầu mà còn về tài khoản quốc gia và ngân sách chính phủ. Những điều này rõ ràng được gửi đến người dân Vương quốc Ả Rập Xê-út, nơi có dân số gần 20 triệu người vào năm 2010 - vẫn còn nhỏ so với các nước lớn trong khu vực (Iran 80 triệu; Ai Cập 85 triệu; Iraq 35 triệu) nhưng lớn hơn nhiều so với các quốc gia nhỏ của Vùng Vịnh. Và đó không phải là sự khác biệt duy nhất: các quỹ của Ả Rập Xê Út dường như được đầu tư ít mạnh mẽ hơn nhiều. Theo các tài liệu chính thức, lợi nhuận trung bình của quỹ tài sản có chủ quyền của Ả Rập Xê Út không quá 2-3%, chủ yếu là do phần lớn số tiền được đầu tư vào trái phiếu kho bạc Mỹ. Các báo cáo tài chính của Ả Rập Xê Út không cung cấp đủ thông tin để biết danh mục đầu tư đã phát triển như thế nào, nhưng thông tin họ cung cấp chi tiết hơn nhiều so với thông tin do Emirates cung cấp.





Các Quỹ đầu tư nhà nước lớn nhất thế giới

Tại sao Ả Rập Xê Út lại chọn đầu tư vào trái phiếu kho bạc Mỹ khi có thể thu được lợi nhuận tốt hơn nhiều ở những nơi khác? Câu hỏi đáng đặt ra, đặc biệt là vì các trường đại học Hoa Kỳ đã ngừng đầu tư vào nợ chính phủ của họ cách đây nhiều thập kỷ và đi lang thang khắp thế giới để tìm kiếm lợi tức tốt nhất, đầu tư vào các quỹ đầu cơ, cổ phiếu chưa niêm yết và các sản phẩm phái sinh dựa trên hàng hóa. Để chắc chắn, Kho bạc Hoa Kỳ cung cấp một sự đảm bảo đáng ghen tị về sự ổn định trong một thế giới bất ổn, và có thể công chúng Ả Rập Xê Út không có hứng thú với các khoản đầu tư thay thế. Nhưng các khía cạnh chính trị và quân sự của sự lựa chọn này cũng phải được tính đến: mặc dù nó không bao giờ được tuyên bố rõ ràng, nhưng việc Saudia Arabia cho vay với lãi suất thấp đối với quốc gia bảo vệ nó về mặt quân sự là không phi lý. Theo hiểu biết của tôi, chưa ai từng cố gắng tính toán chính xác lợi tức của một khoản đầu tư như vậy, nhưng rõ ràng là nó khá cao. Nếu Hoa Kỳ, được sự hậu thuẫn của các cường quốc phương Tây, không đánh đuổi quân đội Iraq ra khỏi Kuwait vào năm 1991, Iraq có thể sẽ đe dọa các mỏ dầu của Saudi Arabia, và có thể các nước khác trong khu vực, chẳng hạn như Iran, sẽ tham gia vào cuộc cạnh tranh để phân phối lại giá dầu của khu vực. Các động lực của sự phân phối vốn trên toàn cầu đồng thời là kinh tế, chính trị và quân sự. Điều này đã xảy ra trong thời kỳ thuộc địa, khi các cường quốc thời đó, Anh và Pháp đã nhanh chóng tung ra khẩu pháo để bảo vệ các khoản đầu tư của họ. Rõ ràng, điều này cũng sẽ đúng trong thế kỷ 21, trong một cấu hình chính trị toàn cầu mới đầy căng thẳng mà các đường viền của nó rất khó đoán trước.

Liệu các quỹ đầu tư nhà nước sẽ sở hữu thế giới?

Các quỹ tài chính có chủ quyền có thể trở nên giàu hơn bao nhiêu trong những thập kỷ tới? Theo các ước tính có sẵn (và nổi tiếng là không hoàn hảo), các quỹ tài sản quốc tế trong năm 2013 có tổng các khoản đầu tư trị giá hơn 5,3 nghìn tỷ đô la một chút, trong đó khoảng 3,2 nghìn tỷ đô la thuộc về quỹ của các quốc gia xuất khẩu dầu (bao gồm, ngoài những khoản đã đề cập ở trên, các quỹ nhỏ hơn của Dubai, Libya, Kazakhstan, Algeria, Iran, Azerbaijan, Brunei, Oman, và nhiều quỹ khác), và khoảng 2,1 nghìn tỷ đô la cho các quỹ của các quốc gia không có dầu (chủ yếu là Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore và nhiều quỹ nhỏ hơn). Để tham khảo, hãy lưu ý con số này gần như chính xác bằng tổng tài sản mà các tỷ phú Forbes đại diện (khoảng 5,4 nghìn tỷ đô la vào năm 2013). Nói cách khác, các tỷ phú ngày nay sở hữu khoảng 1,5% tổng tài sản tư nhân của thế giới và các quỹ tài sản có chủ quyền sở hữu 1,5% khác. Có lẽ thật yên tâm khi lưu ý con số này để lại 97% vốn toàn cầu cho phần còn lại. Người ta cũng có thể lập dự báo cho các quỹ tài sản có chủ quyền giống như tôi đã làm đối với các tỷ phú, từ đó cho chúng sẽ không đạt được tầm quan trọng quyết định — 10–20% vốn toàn cầu — trước nửa sau của thế kỷ 21, và chúng ta vẫn còn lâu mới phải trả tiền thuê nhà hàng tháng cho tiểu vương Qatar (hoặc những người đóng thuế của Na Uy). Tuy nhiên,

vẫn sẽ là một sai lầm nếu bỏ qua vấn đề này. Ngay từ đầu, không có lý do gì chúng ta không nên lo lắng về tiền thuê nhà mà con cháu chúng ta có thể phải trả, và chúng ta không cần đợi cho đến khi mọi thứ trở nên căng thẳng mới nghĩ xem phải làm gì. Thứ hai, một phần đáng kể vốn toàn cầu ở dạng tương đối kém thanh khoản (bao gồm bất động sản và vốn kinh doanh không thể giao dịch trên thị trường tài chính), do đó, phần vốn thực sự có tính thanh khoản thuộc sở hữu của các quỹ tài sản có chủ quyền (và ở mức độ thấp hơn là các tỷ phú) — Vốn có thể được sử dụng, chẳng hạn, để tiếp quản một công ty vỡ nợ, mua một đội bóng đá hoặc đầu tư vào một khu vực đang suy tàn khi các chính phủ bị thắt chặt thiếu phương tiện để làm điều đó — thực sự cao hơn nhiều. Trên thực tế, vấn đề các khoản đầu tư có nguồn gốc từ các nước xuất khẩu dầu ngày càng trở nên nổi bật ở các nước giàu có, đặc biệt là Pháp, và theo ghi nhận, đây có lẽ là những nước ít chuẩn bị tâm lý nhất.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, sự khác biệt cơ bản giữa các quỹ đầu tư của chính phủ và các tỷ phú là các quỹ, hoặc ở bất kỳ mức độ nào của các quốc gia xuất khẩu dầu, tăng trưởng không chỉ bằng cách tái đầu tư lợi nhuận của họ mà còn bằng cách đầu tư một phần tiền thu được từ việc bán dầu. Mặc dù số tiền thu được trong tương lai rất không chắc chắn, do sự không chắc chắn về lượng dầu còn trong lòng đất, nhu cầu về dầu và giá mỗi thùng, khá hợp lý khi cho thu nhập từ bán dầu này sẽ lớn hơn phần lớn lợi nhuận từ các khoản đầu tư hiện có. Tiền thuê hàng năm thu được từ việc khai thác tài nguyên thiên nhiên, được định nghĩa là chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và chi phí sản xuất, đã chiếm khoảng 5% GDP toàn cầu kể từ giữa những năm 2000 (một nửa trong số đó là tiền dầu và phần còn lại là tiền thu từ các tài nguyên thiên nhiên khác, chủ yếu là khí đốt, than đá, khoáng sản và gỗ), so với khoảng 2% vào những năm 1990 và dưới 1% vào đầu những năm 1970. Theo một số mô hình dự báo, giá dầu hiện vào khoảng 100 đô la / thùng (so với 25 đô la vào đầu những năm 2000) có thể tăng cao tới 200 đô la / thùng vào năm 2020–2030. Nếu một phần đủ lớn của số tiền trên được đầu tư vào các quỹ tài sản có chủ quyền mỗi năm (một phần đáng lẽ lớn hơn đáng kể so với hiện nay), người ta có thể tưởng tượng một kịch bản trong đó các quỹ tài sản quốc gia sẽ sở hữu 10–20% hoặc hơn. vốn toàn cầu vào năm 2030–2040. Không có luật kinh tế nào quy định điều này. Mọi thứ phụ thuộc vào cung cầu, vào việc có hay không các mỏ dầu mới và / hoặc các nguồn năng lượng được phát hiện, và vào tốc độ con người học cách sống không có dầu mỏ. Trong bất kỳ trường hợp nào, hầu như không thể tránh khỏi việc quỹ tài sản có chủ quyền của các nước xuất khẩu dầu sẽ tiếp tục tăng và tỷ trọng tài sản toàn cầu của họ trong giai đoạn 2030–2040 sẽ lớn hơn ít nhất hai đến ba lần so với hiện nay - một sự gia tăng đáng kể .

Nếu điều này xảy ra, có khả năng là các nước phương Tây sẽ ngày càng khó chấp nhận ý tưởng được sở hữu một phần đáng kể bởi các quỹ tài sản có chủ quyền của các quốc gia dầu mỏ, và sớm hay muộn điều này sẽ kích hoạt các phản ứng chính trị, chẳng hạn như hạn chế

đối với việc mua bất động sản và các tài sản công nghiệp và tài chính của các quỹ tài sản có chủ quyền hoặc thậm chí là tịch thu một phần hoặc toàn bộ. Phản ứng như vậy sẽ không phải là thông minh về mặt chính trị cũng như không đặc biệt hiệu quả về mặt kinh tế, nhưng nó là loại phản ứng nằm trong quyền lực của các chính phủ quốc gia, thậm chí của các quốc gia nhỏ hơn. Ngoài ra, lưu ý bản thân các nước xuất khẩu dầu đã bắt đầu hạn chế đầu tư nước ngoài và bắt đầu đầu tư mạnh vào nước mình để xây dựng bảo tàng, khách sạn, trường đại học và thậm chí cả dốc trượt tuyết, đôi khi với quy mô dường như không có tính kinh tế. và tính hợp lý về tài chính. Có thể hành vi này phản ánh nhận thức về thực tế là khó có thể chiếm đoạt một khoản đầu tư được thực hiện trong nước hơn một khoản đầu tư được thực hiện ở nước ngoài. Tuy nhiên, không có gì đảm bảo quá trình này sẽ luôn diễn ra trong hòa bình: không ai biết được vị trí chính xác của các ranh giới tâm lý và chính trị mà khi nói đến quyền sở hữu của quốc gia này bởi quốc gia khác.



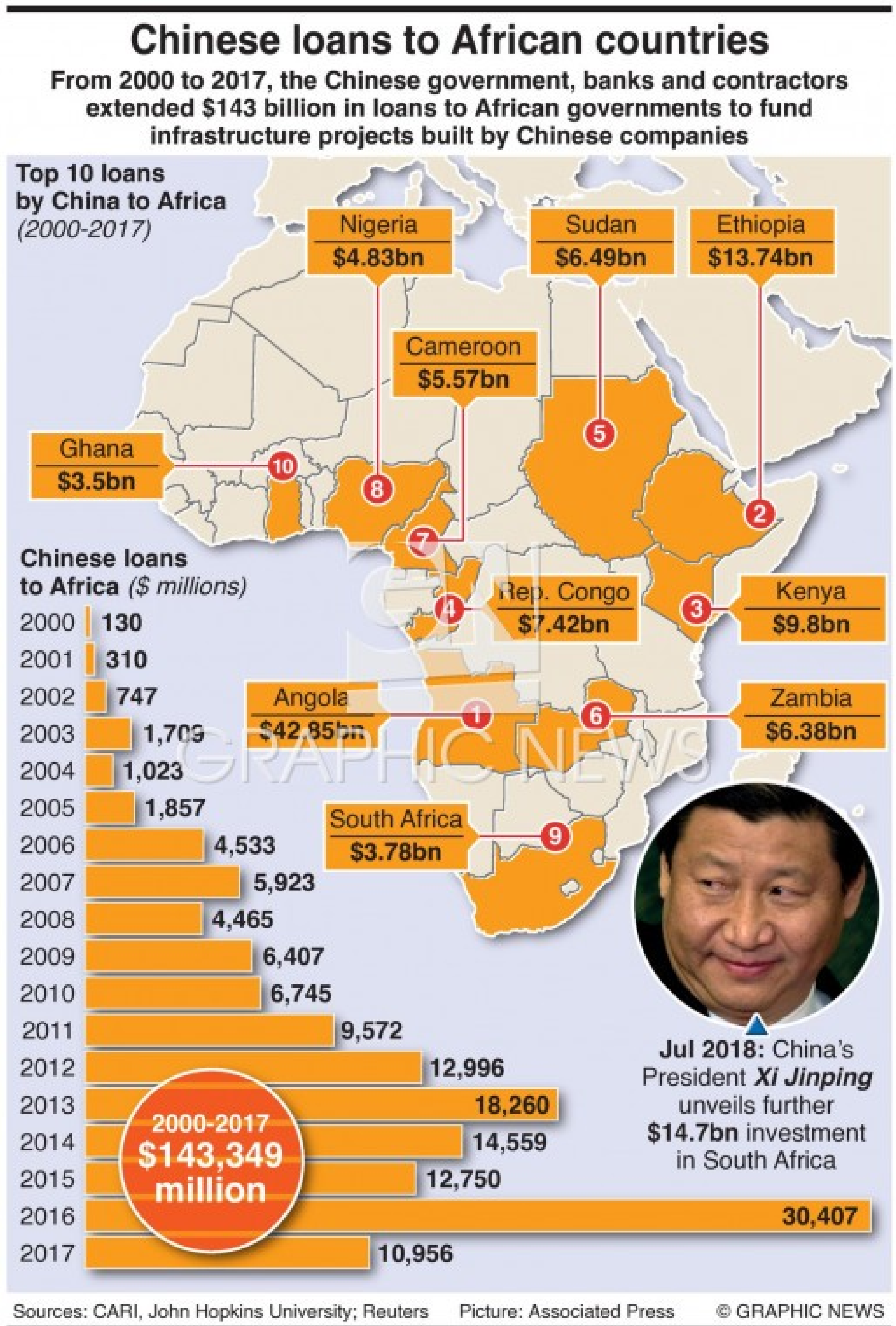
Dubai, UAE

Trung Quốc sẽ làm chủ thế giới?

Các quỹ tài sản có chủ quyền của các nước không xuất khẩu dầu làm nảy sinh một loại vấn đề khác. Tại sao một quốc gia không có tài nguyên thiên nhiên đặc biệt nào lại có thể quyết định sở hữu một quốc gia khác? Một khả năng tất nhiên là tham vọng thực dân mới, một ý chí quyền lực thuần túy, như trong thời kỳ chủ nghĩa thực dân châu Âu. Nhưng sự khác biệt là trong những ngày đó, các nước châu Âu được hưởng lợi thế về công nghệ đảm bảo sự thống trị của họ. Chắc chắn là Trung Quốc và các quốc gia mới nổi khác đang phát triển rất nhanh chóng, nhưng bằng chứng cho thấy tốc độ tăng trưởng nhanh chóng này sẽ kết thúc

khi họ bắt kịp các quốc gia dẫn đầu về năng suất và mức sống. Sự phổ biến kiến thức và công nghệ sản xuất là một quá trình cân bằng về cơ bản: một khi các nước kém tiên tiến hơn bắt kịp với nước tiên tiến hơn, họ sẽ ngừng phát triển nhanh hơn.

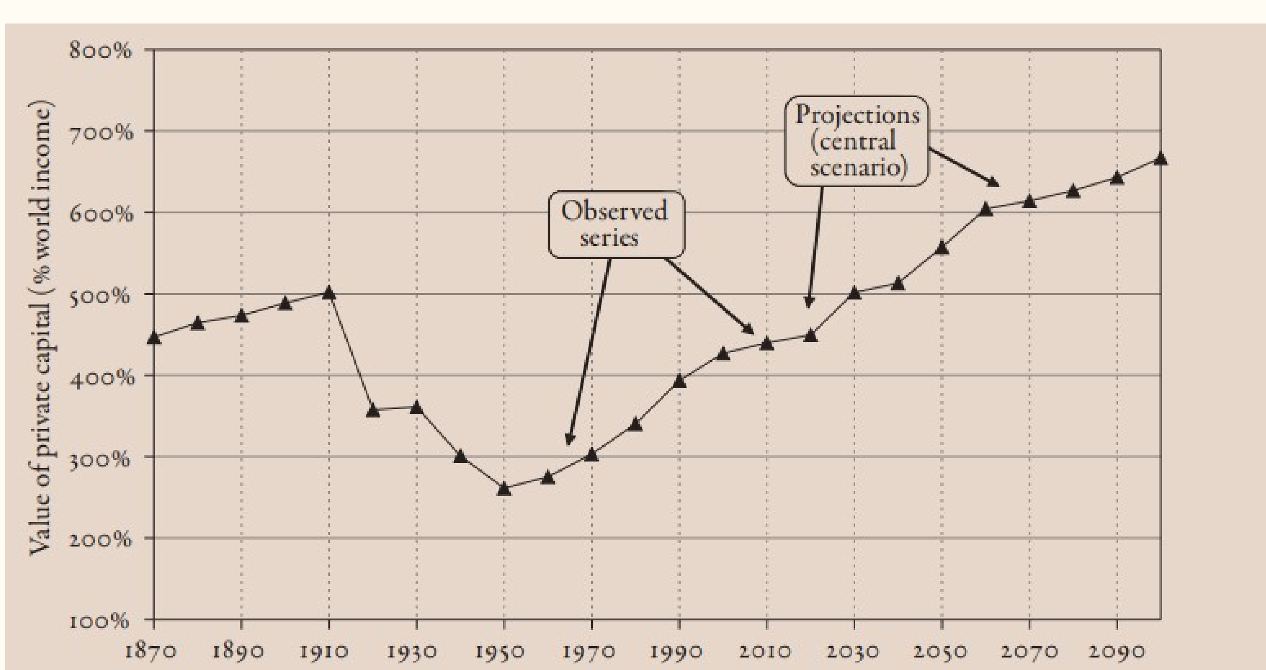
Trong kịch bản trung tâm về sự phát triển của tỷ lệ vốn / thu nhập toàn cầu mà tôi đã thảo luận ở Chương 5, tôi giả định tỷ lệ tiết kiệm sẽ ổn định ở mức khoảng 10% thu nhập quốc dân khi quá trình hội tụ quốc tế này sắp kết thúc. Trong trường hợp đó, việc tích lũy vốn sẽ đạt được tỷ lệ tương đương ở mọi nơi. Tất nhiên, một phần rất lớn vốn của thế giới sẽ được tích lũy ở châu Á, và đặc biệt là Trung Quốc, để phù hợp với tỷ trọng sản lượng toàn cầu trong tương lai của khu vực. Nhưng theo kịch bản trung tâm, tỷ lệ vốn / thu nhập sẽ giống nhau ở tất cả các châu lục, do đó sẽ không có sự mất cân đối lớn giữa tiết kiệm và đầu tư ở bất kỳ khu vực nào. Châu Phi sẽ là ngoại lệ duy nhất: trong kịch bản trung tâm được mô tả trong Hình 12.4 và 12.5, tỷ lệ vốn / thu nhập ở Châu Phi dự kiến sẽ thấp hơn so với các lục địa khác trong suốt thế kỷ 21 (về cơ bản là do Châu Phi đang bắt kịp về kinh tế chậm hơn nhiều và quá trình chuyển đổi nhân khẩu học cũng bị trì hoãn). Nếu vốn có thể chảy tự do qua biên giới, người ta sẽ mong đợi một dòng đầu tư vào châu Phi từ các quốc gia khác, đặc biệt là Trung Quốc và các quốc gia châu Á khác. Vì những lý do được thảo luận ở trên, điều này có thể làm phát sinh những căng thẳng nghiêm trọng, những dấu hiệu đã có thể thấy rõ.



Các khoản nợ của châu Phi với Trung Quốc

Hình 12.4

Tỷ lệ vốn / thu nhập thế giới, 1870–2100

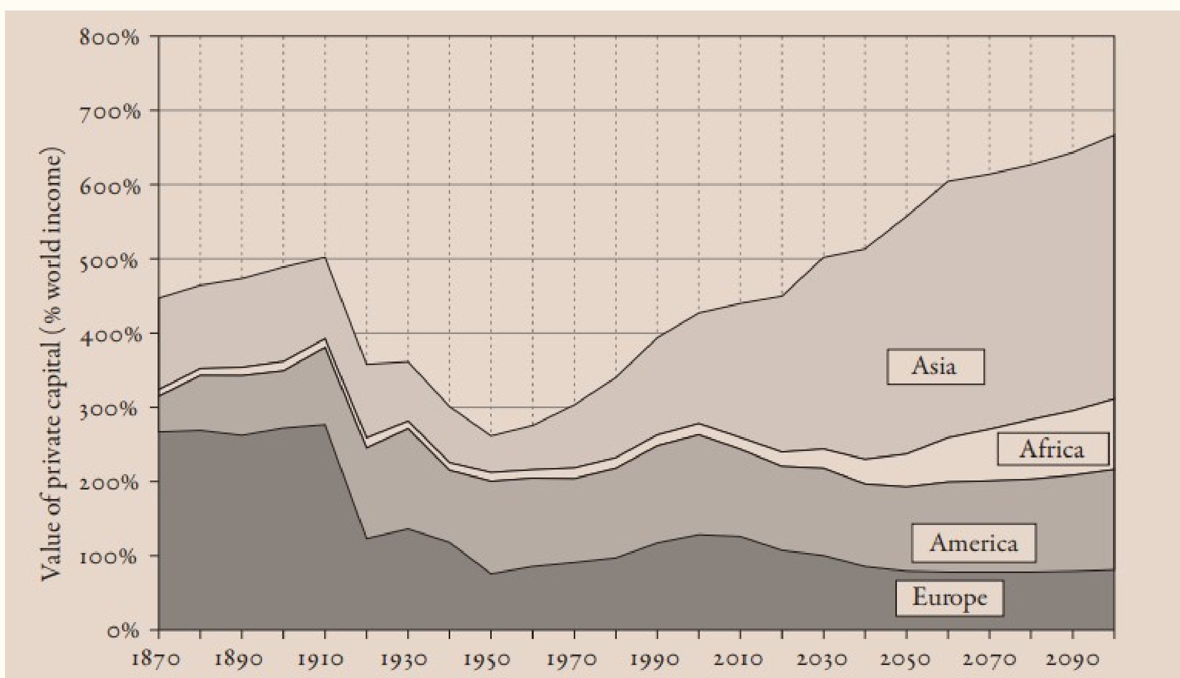


Theo các mô phỏng (kịch bản trung tâm), tỷ lệ vốn / thu nhập trên thế giới có thể đạt gần 700% vào cuối thế kỷ 21.

Để chắc chắn, người ta có thể dễ dàng hình dung các kịch bản mất cân bằng hơn nhiều so với kịch bản trung tâm. Tuy nhiên, lực lượng của sự phân hóa ít rõ ràng hơn nhiều so với trường hợp của các quỹ tài sản có chủ quyền, mà sự tăng trưởng phụ thuộc vào lượng vốn hoàn toàn không tương xứng với nhu cầu của các nhóm dân cư được hưởng lợi từ chúng (đặc biệt là ở những nơi dân số rất nhỏ). Điều này dẫn đến tích lũy vô tận, mà bất bình đẳng r > g biến thành sự phân kỳ vĩnh viễn trong phân phối vốn toàn cầu. Tóm lại, lợi nhuận từ dầu cũng có thể cho phép các quốc gia dầu mỏ mua phần còn lại của hành tinh (hoặc phần lớn của hành tinh) và sống bằng tiền thuê từ vốn tích lũy của họ.

Hình 12.5

Sự phân bố vốn thế giới, 1870–2100



Theo các kịch bản trung tâm, các nước châu Á sẽ sở hữu khoảng một nửa số vốn thế giới vào cuối thế kỷ 21.

Trung Quốc, Ấn Độ và các quốc gia mới nổi thì khác. Những quốc gia này có dân số lớn mà nhu cầu (cho cả tiêu dùng và đầu tư) vẫn chưa được thỏa mãn. Tất nhiên, người ta có thể tưởng tượng ra các kịch bản trong đó tỷ lệ tiết kiệm của Trung Quốc sẽ duy trì ở mức cao hơn tỷ lệ tiết kiệm ở châu Âu hoặc Bắc Mỹ: ví dụ, Trung Quốc có thể chọn một hệ thống hưu trí được tài trợ bởi các khoản đầu tư thay vì một hệ thống trả lương. một lựa chọn khá hấp dẫn trong môi trường tăng trưởng thấp (và thậm chí còn hấp dẫn hơn nếu tăng trưởng nhân khẩu học là âm). Ví dụ: nếu Trung Quốc tiết kiệm 20% thu nhập quốc dân cho đến năm 2100, trong khi châu Âu và Hoa Kỳ chỉ tiết kiệm được 10%, một phần lớn của Thế giới Cũ và Mới sẽ được sở hữu bởi các quỹ hưu trí khổng lồ của Trung Quốc. Mặc dù điều này là có thể về mặt logic, nhưng nó không hợp lý lắm, một phần vì công nhân Trung Quốc và toàn xã hội Trung Quốc nói chung sẽ không nghi ngờ gì. thích dựa vào hệ thống phân vùng công cộng để nghỉ hưu (như ở Châu Âu và Hoa Kỳ) và một phần vì những cân nhắc chính trị đã được lưu ý

trong trường hợp của các nước xuất khẩu dầu. và các quỹ tài sản có chủ quyền của họ, sẽ cạnh tranh với các quỹ hưu trí của Trung Quốc.

Sự phân kỳ quốc tế, Sự phân kỳ thiểu số

Trong mọi trường hợp, mối đe dọa về sự phân hóa quốc tế này do Trung Quốc dần thâu tóm các quốc gia giàu có (hoặc bởi các quỹ tài sản có chủ quyền của các nước xuất khẩu dầu) dường như ít đáng tin cậy và nguy hiểm hơn so với một kiểu phân kỳ đầu sỏ, tức là một quá trình. trong đó các quốc gia giàu có sẽ thuộc sở hữu của các tỷ phú của chính họ hay nói chung là tất cả các quốc gia, bao gồm cả Trung Quốc và các nước xuất khẩu dầu, sẽ ngày càng thuộc sở hữu của các tỷ phú và triệu phú trên hành tinh. Như đã lưu ý, quá trình này đã được tiến hành tốt. Khi tăng trưởng toàn cầu chậm lại và cạnh tranh quốc tế về vốn nóng lên, có mọi lý do để tin r sẽ lớn hơn nhiều so với g trong những thập kỷ tới. Nếu chúng ta thêm vào điều này thực tế là lợi tức vốn tăng lên theo quy mô của tài sản ban đầu, một hiện tượng có thể được củng cố bởi sự phức tạp ngày càng tăng của thị trường tài chính toàn cầu, thì rõ ràng tất cả các yếu tố đều có sẵn cho nhóm đầu của sự phân bổ của cải toàn cầu để ngày càng xa hơn so với phần còn lại. Để chắc chắn, rất khó để lường trước sự phân kỳ độc quyền này sẽ xảy ra nhanh chóng như thế nào, nhưng rủi ro dường như lớn hơn nhiều so với rủi ro của sự phân kỳ quốc tế.

Đặc biệt, điều quan trọng cần nhấn mạnh là những lo ngại phổ biến hiện nay về quyền sở hữu ngày càng tăng của Trung Quốc là một điều tưởng tượng thuần túy. Các quốc gia giàu có trên thực tế giàu hơn nhiều so với những gì họ nghĩ. Tổng tài sản bất động sản và tài sản tài chính mà các hộ gia đình châu Âu sở hữu ngày nay lên tới khoảng 70 nghìn tỷ euro. Để so sánh, tổng tài sản của các quỹ tài sản có chủ quyền của Trung Quốc cộng với dự trữ của Ngân hàng Trung Quốc tương đương khoảng 3 nghìn tỷ euro, hoặc ít hơn 1/20 so với châu Âu. Các quốc gia giàu có sẽ không bị tiếp quản bởi các nước nghèo, vốn sẽ phải giàu hơn nhiều để làm bất cứ điều gì tương tự, và điều đó sẽ mất nhiều thập kỷ nữa.

Vậy thì điều gì là nguồn gốc của nỗi sợ hãi này, cảm giác bị tước đoạt này, một phần là phi lý? Không nghi ngờ gì nữa, một phần lý do là xu hướng phổ biến đang tìm kiếm nguồn gốc của những khó khăn trong nước ở nơi khác. Ví dụ, nhiều người ở Pháp tin những người mua nước ngoài giàu có là nguyên nhân khiến giá bất động sản ở Paris tăng vọt. Tuy nhiên, khi xem xét kỹ xem ai sẽ mua loại căn hộ nào, người ta thấy sự gia tăng số lượng người nước ngoài (hoặc cư dân nước ngoài) có thể giải thích cho mức tăng giá chỉ bằng 3%. Nói cách khác, 97% giá bất động sản rất cao ngày nay là do người mua Pháp, những người đủ sung túc để trả số tiền lớn như vậy cho bất động sản.

Theo suy nghĩ của tôi, cảm giác bị tước đoạt chủ yếu là do sự giàu có tập trung rất nhiều ở các nước giàu (do đó với phần lớn dân số, vốn là một điều trừu tượng) và quá trình ly khai

chính trị của những người giàu có nhất là đã được tiến hành tốt. Đối với hầu hết những người sống ở các quốc gia giàu có, đặc biệt là châu Âu, ý tưởng các hộ gia đình châu Âu sở hữu số vốn gấp 20 lần Trung Quốc là khá khó nắm bắt, đặc biệt vì khối tài sản này là của tư nhân và không thể được các chính phủ huy động cho các mục đích công cộng như hỗ trợ Hy Lạp, như Trung Quốc đã đề xuất một cách hữu ích cách đây không lâu. Tuy nhiên, khối tài sản tư nhân ở châu Âu này là rất thực, và nếu các chính phủ của Liên minh châu Âu quyết định khai thác nó, họ có thể làm được. Nhưng thực tế là rất khó cho bất kỳ chính phủ đơn lẻ nào để điều tiết hoặc đánh thuế vốn và thu nhập mà nó tạo ra. Nguyên nhân chính dẫn đến cảm giác mất chủ quyền bao trùm các nước giàu ngày nay là do mất chủ quyền dân chủ. Điều này đặc biệt đúng ở châu Âu, nơi có lãnh thổ được chia thành các quốc gia nhỏ để cạnh tranh với nhau về vốn, điều này làm trầm trọng thêm toàn bộ quá trình. Sự gia tăng rất đáng kể về vị thế tài sản nước ngoài (với việc mỗi quốc gia sở hữu cổ phần ngày càng lớn hơn ở các nước láng giềng, như đã thảo luận trong Chương 5) cũng là một phần của quá trình này, và góp phần vào cảm giác bất lực.

Trong Phần Bốn, tôi sẽ chỉ ra một công cụ đánh thuế vốn trên toàn cầu (hoặc nếu cần là châu Âu) sẽ hữu ích như thế nào để khắc phục những mâu thuẫn, và tôi cũng sẽ xem xét những phản ứng khác của chính phủ có thể có. Rõ ràng, phân kỳ thiểu số không chỉ dễ xảy ra hơn phân kỳ quốc tế, mà còn khó chống lại hơn nhiều, vì nó đòi hỏi mức độ phối hợp quốc tế cao giữa các quốc gia thường tham gia cạnh tranh với nhau. Hơn nữa, sự ly khai của cải có xu hướng làm lu mờ ý tưởng về quốc tịch, vì những cá nhân giàu có nhất ở một mức độ nào đó có thể dùng tiền của họ và thay đổi quốc tịch, cắt đứt mọi quan hệ với cộng đồng ban đầu của họ. Chỉ có một phản ứng phối hợp ở cấp độ khu vực tương đối rộng mới có thể khắc phục được khó khăn này.

Các quốc gia giàu có đang nghèo đi?

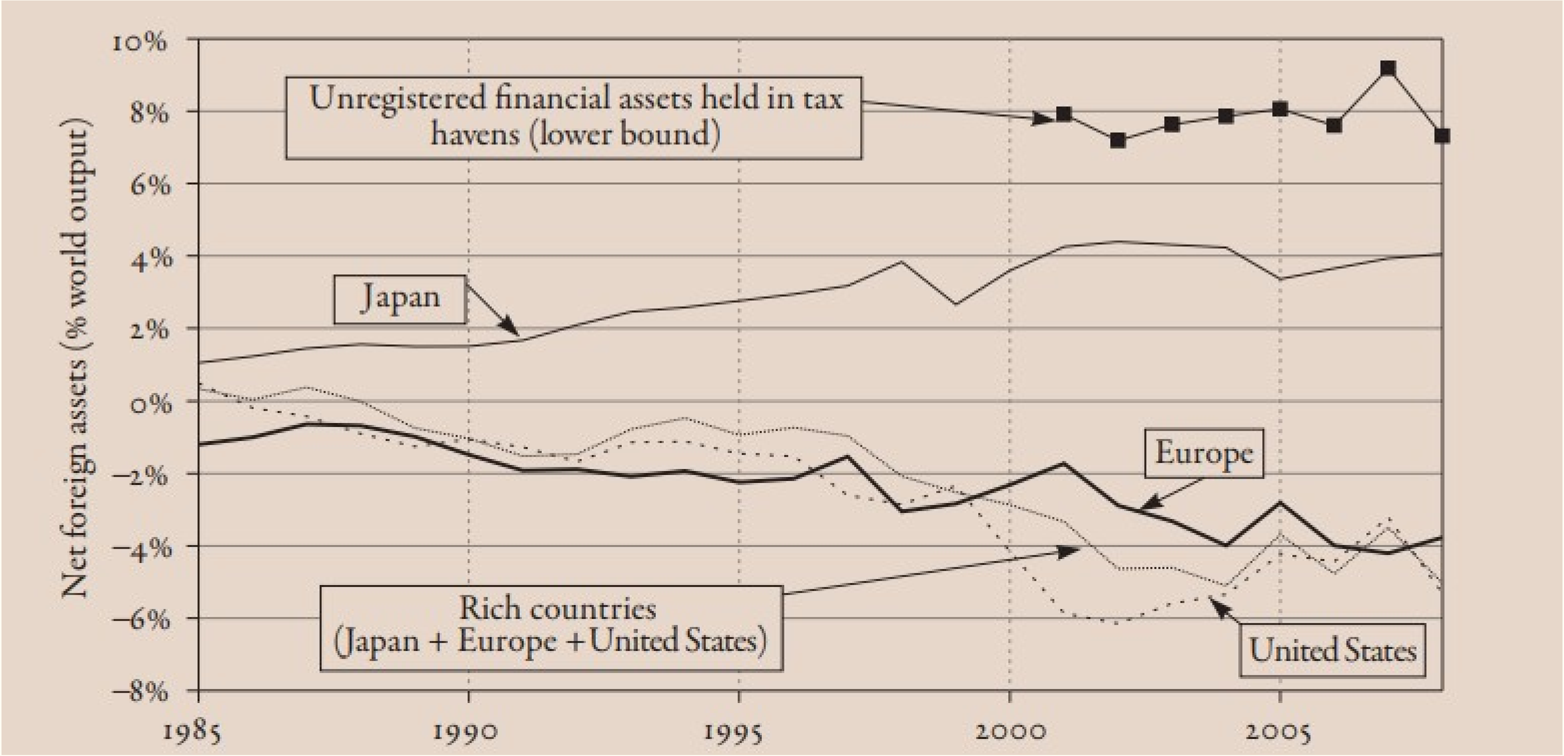
Một điểm khác cần được nhấn mạnh là một phần đáng kể tài sản tài chính toàn cầu đã bị ẩn giấu trong các thiên đường thuế khác nhau, do đó hạn chế khả năng của chúng ta trong việc phân tích sự phân bố theo địa lý của của cải toàn cầu. Nếu chỉ dựa trên số liệu thống kê chính thức (dựa trên dữ liệu quốc gia được đối chiếu bởi các tổ chức quốc tế như IMF), có vẻ như vị thế tài sản ròng của các quốc gia giàu có so với phần còn lại của thế giới là tiêu cực. Như đã lưu ý trong Phần Hai, Nhật Bản và Đức đang có thặng dư đáng kể so với phần còn lại của thế giới (có nghĩa là các hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ của họ sở hữu nhiều tài sản nước ngoài hơn so với phần còn lại của thế giới sở hữu tài sản của họ), điều này phản ánh thực tế là họ đã có thặng dư thương mại lớn trong những thập kỷ gần đây. Nhưng vị thế ròng của Hoa Kỳ là số âm, và của hầu hết các quốc gia châu Âu khác ngoài Đức là gần bằng 0, nếu không muốn nói là âm. Khi xem xét tất cả các nước giàu có, nó tương đương với khoảng -4% GDP toàn cầu vào năm 2010, so với mức gần bằng 0 vào giữa những năm 1980,

như Hình 12.6 cho thấy. Tuy nhiên, điều quan trọng cần phải thừa nhận là nó hơi tiêu cực (chỉ chiếm 1% của cải toàn cầu). Trong mọi trường hợp, như tôi đã thảo luận ở phần trước, chúng ta đang sống trong thời kỳ mà các vị thế quốc tế tương đối cân bằng, ít nhất là khi so sánh với thời kỳ thuộc địa, khi các nước giàu có vị thế tích cực hơn nhiều so với phần còn lại.

Tất nhiên vị trí chính thức hơi tiêu cực này về nguyên tắc nên được cân bằng bởi một vị trí tích cực tương đương đối với phần còn lại của thế giới. Nói cách khác, các nước nghèo nên sở hữu nhiều tài sản hơn ở các nước giàu hơn là ngược lại, với thặng dư theo thứ tự 4% GDP toàn cầu (hoặc 1% của cải toàn cầu) có lợi cho họ. Trên thực tế, không phải như vậy: nếu cộng các số liệu thống kê tài chính của các quốc gia khác nhau trên thế giới, người ta thấy các nước nghèo cũng có vị trí tiêu cực và toàn thế giới nói chung đang ở trong tình trạng tiêu cực đáng kể. Nói cách khác, có vẻ như Trái đất phải thuộc sở hữu của sao Hỏa. Đây là một "bất thường thống kê" khá cũ, nhưng theo các tổ chức quốc tế khác, nó đã trở nên tồi tệ hơn trong những năm gần đây. (Cán cân thanh toán toàn cầu thường xuyên âm: nhiều tiền rời khỏi các quốc gia hơn là đi vào các quốc gia đó, điều này về mặt lý thuyết là không thể.) Không có lời giải thích thực sự nào về hiện tượng này. Lưu ý các số liệu thống kê tài chính và dữ liệu cán cân thanh toán này về lý thuyết bao gồm toàn bộ thế giới. Đặc biệt, về mặt lý thuyết, các ngân hàng ở các thiên đường thuế phải báo cáo tài khoản của họ cho các tổ chức quốc tế. "Sự bất thường" có thể được giải thích bởi các sai lệch thống kê và sai số đo lường khác nhau.

Hình 12.6

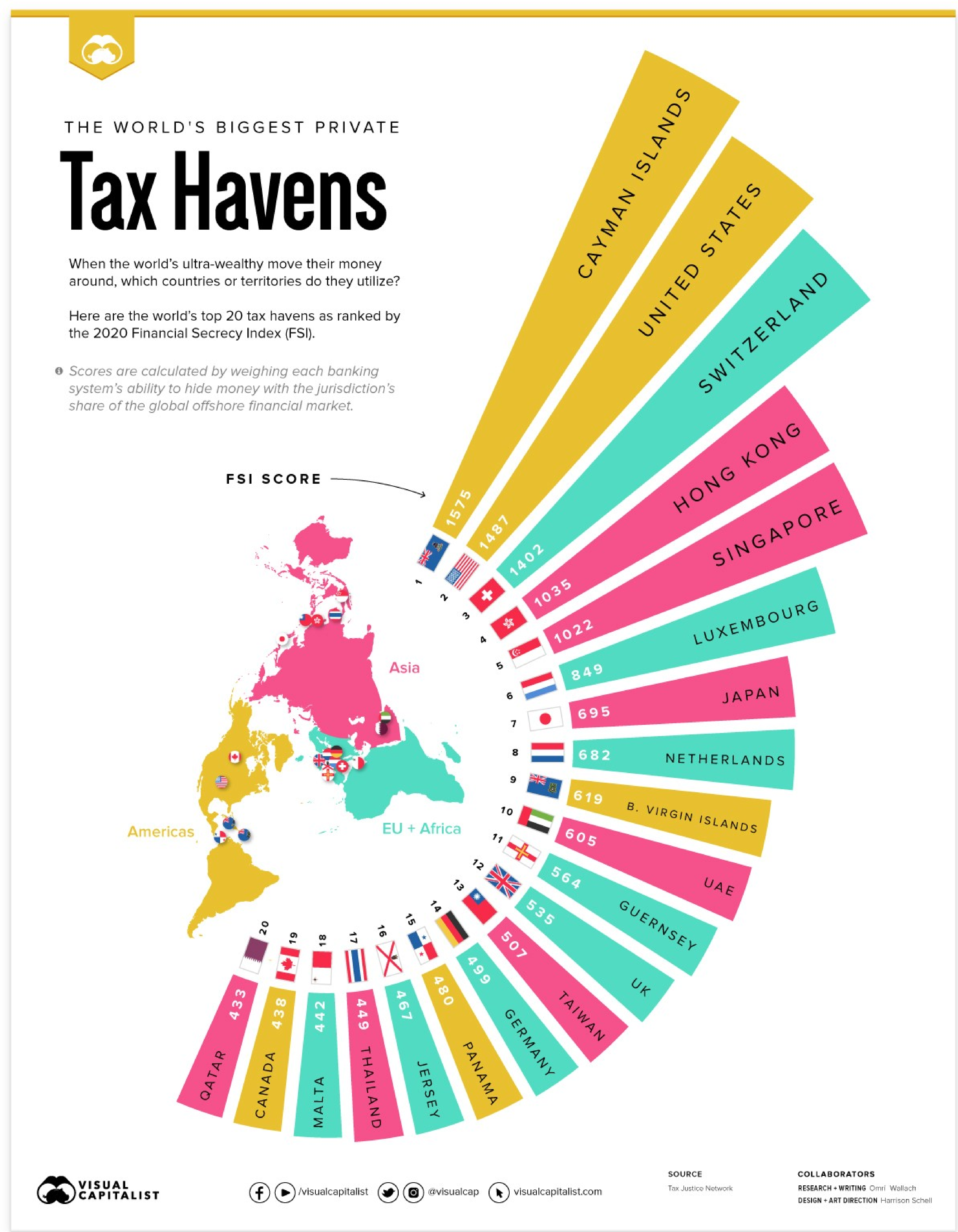
Vị thế tài sản nước ngoài ròng của các nước giàu



Các tài sản tài chính chưa đăng ký được nắm giữ trong các thiên đường thuế cao hơn nợ nước ngoài ròng chính thức của các nước giàu.

Bằng cách so sánh tất cả các nguồn có sẵn và khai thác dữ liệu ngân hàng Thụy Sĩ chưa sử dụng trước đây, Gabriel Zucman có thể chỉ ra lý do chính đáng nhất cho sự khác biệt là một lượng lớn tài sản tài chính chưa được báo cáo được giữ trong các thiên đường thuế. Theo ước tính thận trọng của ông, những con số này lên tới gần 10% GDP toàn cầu. Một số tổ chức phi chính phủ nhất định đã đề xuất ước tính thậm chí còn lớn hơn (lớn hơn gấp 2 hoặc 3 lần). Với trạng thái hiện tại của các nguồn hiện có, tôi tin ước tính của Zucman thực tế hơn, nhưng những ước tính như vậy về bản chất là không chắc chắn. Giờ đây, tất cả các bằng chứng đều chỉ ra phần lớn (ít nhất là 3/4) tài sản tài chính được nắm giữ tại các thiên đường thuế thuộc về cư dân của các quốc gia giàu có. Kết luận là hiển nhiên: vị trí tài sản ròng của các nước giàu so với phần còn lại của thế giới trên thực tế là tích cực (các nước giàu sở hữu trung bình nhiều hơn các nước nghèo, điều này cuối cùng không đáng ngạc nhiên lắm), nhưng điều này được che đậy bởi thực tế là những cư dân giàu có nhất của các quốc gia giàu có đang giấu một số tài sản của họ trong các thiên đường thuế. Đặc biệt, điều này ngụ ý sự gia tăng rất mạnh của của cải tư nhân (so với thu nhập quốc dân) ở các nước giàu trong những thập kỷ gần đây thực sự thậm chí còn lớn hơn chúng ta ước tính trên cơ sở các tài khoản chính thức. Điều này cũng đúng với xu hướng tăng lên của tỷ trọng tài sản lớn trong tổng tài sản. Thật vậy, điều này cho thấy khó khăn như thế nào để theo dõi tài sản trong chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa đầu thế kỷ 21, do đó làm mờ bức tranh của chúng ta về địa lý cơ bản của sự giàu có.

Thiên đường thuế hoặc ốc đảo thuế là quốc gia hoặc vùng lãnh thổ mà không đánh thuế hoặc lấy thuế rất thấp tính trên thu nhập hoặc tài sản và do đó trở thành một nơi hấp dẫn về mặt thuế má cho các cá nhân cư trú hoặc cho doanh nghiệp làm trụ sở.


THE WORLD'S BIGGEST PRIVATE
Tax Havens
When the world's ultra-wealthy move their money around, which countries or territories do they utilize?
Here are the world's top 20 tax havens as ranked by the 2020 Financial Secrecy Index (FSI).
Scores are calculated by weighing each banking system's ability to hide money with the jurisdiction's share of the global offshore financial market.
FSI SCORE
1 CAYMAN ISLANDS 1575
2 UNITED STATES 1487
3 SWITZERLAND 1402
4 HONG KONG 1035
5 SINGAPORE 1022
6 LUXEMBOURG 849
7 JAPAN 695
8 NETHERLANDS 682
9 B. VIRGIN ISLANDS 619
10 UAE 605
11 GUERNSEY 564
12 UK 535
13 TAIWAN 507
14 GERMANY 499
15 PANAMA 480
16 JERSEY 467
17 THAILAND 449
18 MALTA 442
19 CANADA 438
20 QATAR 433
Asia
Americas
EU + Africa
VISUAL CAPITALIST
/visualcapitalist
@visualcap
visualcapitalist.com
SOURCE
Tax Justice Network
COLLABORATORS
RESEARCH + WRITING Omri Wallach
DESIGN + ART DIRECTION Harrison Schell

PHẦN BỐN

ĐIỀU TIẾT VỐN TRONG THẾ KỶ 21

[13]

NHÀ NƯỚC XÃ HỘI TRONG THẾ KỶ 21

Trong ba phần đầu của cuốn sách, tôi đã phân tích sự tiến triển của phân phối của cải và cấu trúc bất bình đẳng kể từ thế kỷ 18. Từ phân tích này, bây giờ tôi phải cố gắng rút ra bài học cho tương lai. Một bài học lớn đã rõ ràng: chính các cuộc chiến tranh trong thế kỷ 20, ở một mức độ lớn, đã xóa sổ quá khứ và biến đổi cấu trúc bất bình đẳng. Ngày nay, trong thập kỷ thứ hai của thế kỷ 21, sự bất bình đẳng về tài sản được cho là đã biến mất gần như lấy lại hoặc thậm chí vượt qua mức cao nhất trong lịch sử. Nền kinh tế toàn cầu mới đã mang lại cho nó cả những hy vọng to lớn (chẳng hạn như xóa đói giảm nghèo) và những bất bình đẳng to lớn không kém (một số cá nhân giờ đây giàu có như toàn bộ các quốc gia). Liệu chúng ta có thể tưởng tượng một thế kỷ 21, trong đó chủ nghĩa tư bản sẽ vượt lên theo một cách hòa bình hơn và lâu dài hơn, hay chúng ta chỉ đơn giản là chờ đợi cuộc khủng hoảng tiếp theo hoặc cuộc chiến tiếp theo (lần này thực sự mang tính toàn cầu)? Trên cơ sở lịch sử mà tôi đã đưa ra ánh sáng ở đây, chúng ta có thể hình dung các thể chế chính trị có thể điều chỉnh chủ nghĩa tư bản tập trung toàn cầu ngày nay một cách chính đáng và hiệu quả?

Như tôi đã lưu ý, chính sách lý tưởng để tránh vòng xoáy bất bình đẳng vô tận và giành lại quyền kiểm soát cho động lực tích lũy sẽ là một loại thuế lũy tiến toàn cầu với vốn. Một loại thuế như vậy cũng sẽ có một ưu điểm khác: nó sẽ phơi bày giàu có trước sự giám sát của dân chủ, đây là điều kiện cần thiết để điều tiết hiệu quả hệ thống ngân hàng và các dòng vốn quốc tế. Thuế đánh vào vốn sẽ thúc đẩy lợi ích chung hơn lợi ích tư trong khi vẫn duy trì sự mở cửa kinh tế và các lực lượng cạnh tranh. Điều tương tự cũng không thể nói về các hình thức rút lui vào quốc gia hoặc bản sắc khác, mà có thể là lựa chọn thay thế cho chính sách lý tưởng này. Nhưng một loại thuế toàn cầu thực sự đánh vào vốn chắc chắn là một lý tưởng không tưởng. Trong thời gian ngắn, một loại thuế khu vực hoặc lục địa có thể được áp dụng, đặc biệt là Châu Âu, bắt đầu với các quốc gia sẵn sàng chấp nhận mức thuế đó. Trước khi đi đến vấn đề đó, trước tiên tôi phải xem xét lại trong một bối cảnh rộng lớn hơn nhiều câu hỏi về thuế đánh vào vốn (tất nhiên chỉ là một thành phần của một hệ thống xã hội và tài khóa lý tưởng). Vai trò của chính phủ đối với việc sản xuất và phân phối của cải trong thế kỷ 21 là gì, và loại hình nhà nước nào là phù hợp nhất với thời đại?

Khủng hoảng năm 2008 và Sự trở lại của Nhà nước

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu bắt đầu từ năm 2007-2008 thường được mô tả là cuộc khủng hoảng nghiêm trọng nhất của chủ nghĩa tư bản kể từ khủng hoảng năm 1929. So sánh về mặt nào đó là hợp lý, nhưng vẫn còn những khác biệt cơ bản. Rõ ràng nhất trong số này là cuộc khủng hoảng gần đây không dẫn đến một cuộc suy thoái kinh hoàng như cuộc Đại suy thoái những năm 1930. Trong khoảng thời gian từ năm 1929 đến năm 1935, sản xuất ở các nước phát triển đã giảm một phần tư, tỷ lệ thất nghiệp tăng tương đương, và thế giới đã không hoàn toàn phục hồi sau cuộc Suy thoái cho đến khi Chiến tranh Thế giới thứ hai bắt đầu. May mắn thay, cuộc khủng hoảng hiện tại ít tàn phá hơn. Chắc chắn, các nền kinh tế phát triển hàng đầu trong năm 2013 không hoàn toàn trở lại mức sản lượng mà họ đã đạt được vào năm 2007, tài chính của chính phủ đang ở trong tình trạng tồi tệ và triển vọng tăng trưởng có vẻ u ám trong tương lai gần, đặc biệt là châu Âu, nơi đang sa sút trong một cuộc khủng hoảng nợ có chủ quyền vô tận (thật trớ trêu, vì châu Âu cũng là lục địa có tỷ lệ vốn / thu nhập cao nhất thế giới). Tuy nhiên, ngay cả trong đáy sâu của cuộc suy thoái, trong năm 2009, sản xuất ở các nước giàu nhất vẫn không giảm quá 5 điểm phần trăm. Điều này đủ để biến nó trở thành cuộc suy thoái toàn cầu nghiêm trọng nhất kể từ khi kết thúc Thế chiến II, nhưng nó vẫn là một điều rất khác so với sự sụp đổ đáng kể của sản lượng và làn sóng phá sản của những năm 1930. Hơn nữa, tăng trưởng ở các nước mới nổi nhanh chóng phục hồi và đang thúc đẩy tăng trưởng toàn cầu ngày nay.

Lý do chính khiến cuộc khủng hoảng năm 2008 không gây ra sự sụp đổ nghiêm trọng như cuộc Đại suy thoái là do lần này chính phủ và ngân hàng trung ương của các nước giàu có không cho phép hệ thống tài chính sụp đổ và đồng ý tạo ra tính thanh khoản cần thiết để tránh. những làn sóng vỡ nợ ngân hàng đã đưa thế giới đến bờ vực thẳm vào những năm 1930. Chính sách tài chính và tiền tệ thực dụng này đã tránh được điều tồi tệ nhất. Phản ứng thực dụng với cuộc khủng hoảng cũng nhắc nhở thế giới về vai trò của các ngân hàng trung ương. Trong những tình huống khủng hoảng toàn diện về tài chính, họ đóng một vai trò không thể thiếu với tư cách là người cho vay cuối cùng — thực sự, họ là tổ chức công duy nhất có khả năng ngăn chặn sự sụp đổ hoàn toàn của nền kinh tế và xã hội trong trường hợp khẩn cấp. Điều đó nói lên, các ngân hàng trung ương không được thiết kế để giải quyết tất cả các vấn đề của thế giới. Các chính sách thực dụng được áp dụng sau cuộc khủng hoảng năm 2008 chắc chắn đã tránh được điều tồi tệ nhất, nhưng chúng không thực sự mang lại phản ứng lâu dài cho các vấn đề cơ cấu khiến cuộc khủng hoảng có thể xảy ra, bao gồm cả vấn đề thiếu minh bạch tài chính và gia tăng bất bình đẳng. Cuộc khủng hoảng năm 2008 là cuộc khủng hoảng đầu tiên của chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa trong thế kỷ 21, không chắc là lần cuối cùng.

Nhiều nhà quan sát cho không có bất kỳ sự "quay trở lại thực sự nào của nhà nước" để quản lý nền kinh tế. Họ chỉ ra cuộc Đại suy thoái, dù khủng khiếp như thế nào, ít nhất cũng xứng

đáng được ghi nhận vì đã mang lại những thay đổi căn bản trong chính sách thuế và chi tiêu của chính phủ. Thật vậy, trong vòng vài năm sau khi nhậm chức, Roosevelt đã tăng tỷ lệ cận biên cao nhất của thuế thu nhập liên bang lên hơn 80% với thu nhập cực cao, trong khi tỷ lệ cao nhất dưới thời Hoover chỉ là 25%. Ngược lại, vào thời điểm viết bài này, Washington vẫn đang tự hỏi liệu chính quyền Obama trong nhiệm kỳ thứ hai có nâng tỷ lệ cao nhất mà Bush để lại (khoảng 35%) cao hơn thời Clinton trong những năm 1990 hay không (khoảng 40%).

Trong Chương 14, tôi sẽ xem xét câu hỏi về thuế suất tịch thu với thu nhập được coi là không đứng đắn, thực tế là một đổi mới ấn tượng của Hoa Kỳ trong những năm giữa cuộc chiến. Theo suy nghĩ của tôi, nó xứng đáng được nhìn nhận lại và hồi sinh, đặc biệt là ở đất nước đầu tiên nghĩ ra nó.

Để chắc chắn, chính sách kinh tế và xã hội tốt không chỉ đòi hỏi một mức thuế cận biên cao với thu nhập cực cao. Về bản chất, một loại thuế như vậy hầu như không mang lại lợi ích gì. Thuế lũy tiến với vốn là một công cụ phù hợp hơn để ứng phó với những thách thức của thế kỷ 21 so với thuế thu nhập lũy tiến, vốn được thiết kế cho thế kỷ 20 (dù hai công cụ này có thể đóng vai trò bổ sung cho nhau trong tương lai). Tuy nhiên, hiện tại, điều quan trọng là phải xóa tan sự hiểu lầm có thể xảy ra.

Khả năng nhà nước can thiệp nhiều hơn vào nền kinh tế làm nảy sinh những vấn đề rất khác ngày nay so với những năm 1930, vì một lý do đơn giản: ảnh hưởng của nhà nước bây giờ lớn hơn nhiều so với lúc đó, thực sự, theo nhiều cách lớn hơn nó. đã từng. Đó là lý do tại sao cuộc khủng hoảng ngày nay vừa là bản cáo trạng của thị trường vừa là thách thức với vai trò của chính phủ. Tất nhiên, vai trò của chính phủ liên tục bị thách thức kể từ những năm 1970, và những thách thức sẽ không bao giờ kết thúc: một khi chính phủ đảm nhận vai trò trung tâm trong đời sống kinh tế và xã hội mà chính phủ có được trong những thập kỷ sau Thế chiến thứ hai, thì đó là điều bình thường và chính đáng để vai trò đó được đặt câu hỏi và tranh luận. Đối với một số người, điều này có vẻ không công bằng, nhưng đó là điều tất yếu và tự nhiên. Một số người cảm thấy bối rối trước vai trò mới của chính phủ, và việc phản đối kịch liệt nếu các cuộc đụng độ giữa các vị trí dường như không thể hòa giải không phải là hiếm. Một số thẳng thắn ủng hộ một vai trò thậm chí còn lớn hơn với nhà nước, như thể nó không còn đóng bất kỳ vai trò nào nữa, trong khi những người khác kêu gọi nhà nước phải được dỡ bỏ ngay lập tức, đặc biệt là ở quốc gia mà nó ít hiện diện nhất, Hoa Kỳ. Những trạng thái. Tại đó, các nhóm liên kết với Đảng Trà (Tea Party) kêu gọi bãi bỏ Cục Dự trữ Liên bang và quay trở lại chế độ bản vị vàng. Ở châu Âu, những cuộc đụng độ bằng lời nói giữa “những người Hy Lạp lười biếng” và “những người Đức Quốc xã” có thể còn gay gắt hơn. Không điều gì trong số này giúp giải quyết các vấn đề thực sự trong tầm tay. Cả hai phe phản thị trường và chống đăng ký đều đúng một phần: cần có các công cụ mới để giành lại quyền kiểm soát đối với một chủ nghĩa tư bản tài chính đã hoạt động mạnh, đồng thời hệ

thống thuế và chuyển nhượng vốn là trung tâm của nhà nước xã hội hiện đại luôn cần cải cách và hiện đại hóa, bởi vì chúng đã đạt đến mức độ phức tạp khiến chúng khó hiểu và có nguy cơ làm giảm hiệu quả kinh tế và xã hội của chúng.

Phong trào Tiệc trà (Tea Party) là một phong trào chính trị phân quyền cánh hữu tại Hoa Kỳ nổi bật chủ yếu vì kêu gọi giảm nợ công quốc gia và ngân sách liên bang bằng cách giảm chi phí và thuế má. Phong trào này được coi là một phần chủ nghĩa bảo thủ, một phần chủ nghĩa tự do cá nhân và một phần chủ nghĩa dân túy. Phong trào đã tổ chức các cuộc biểu tình và ủng hộ các ứng viên chính trị kể từ năm 2009.

Tên của phong trào chơi chữ thuật ngữ đảng phái chính trị (political party) và Tiệc trà Boston (Boston Tea Party), một sự kiện gây ấn tượng trong lịch sử Hoa Kỳ năm 1773. Những người biểu tình chống thuế má tại nước Mỹ thường công nhận Tiệc trà Boston là nguồn cảm hứng. Các cuộc biểu tình vào Ngày đóng thuế vào những năm 1990 trở về trước nhắc đến Tiệc trà Boston. Vào năm 2001, một số nhà hoạt động bảo thủ đã sáng tạo phong tục gửi gói trà cho các nghị sĩ và viên chức khác qua bưu điện như một hành động tượng trưng.

Phong trào Tiệc trà không phải là một đảng chính trị quốc gia. Theo các cuộc thăm dò ý kiến, phần đông những người ủng hộ Tiệc trà tự nhận mình thuộc đảng Cộng hòa, và những người ủng hộ phong trào thường ủng hộ các ứng viên đảng Cộng hòa. Một số đảng viên Cộng hòa nổi tiếng là thành viên của những tổ chức thuộc phong trào Tiệc trà, bao gồm Sarah Palin, Dick Armey, Michele Bachmann, Marco Rubio, Ted Cruz, và Rand Paul.

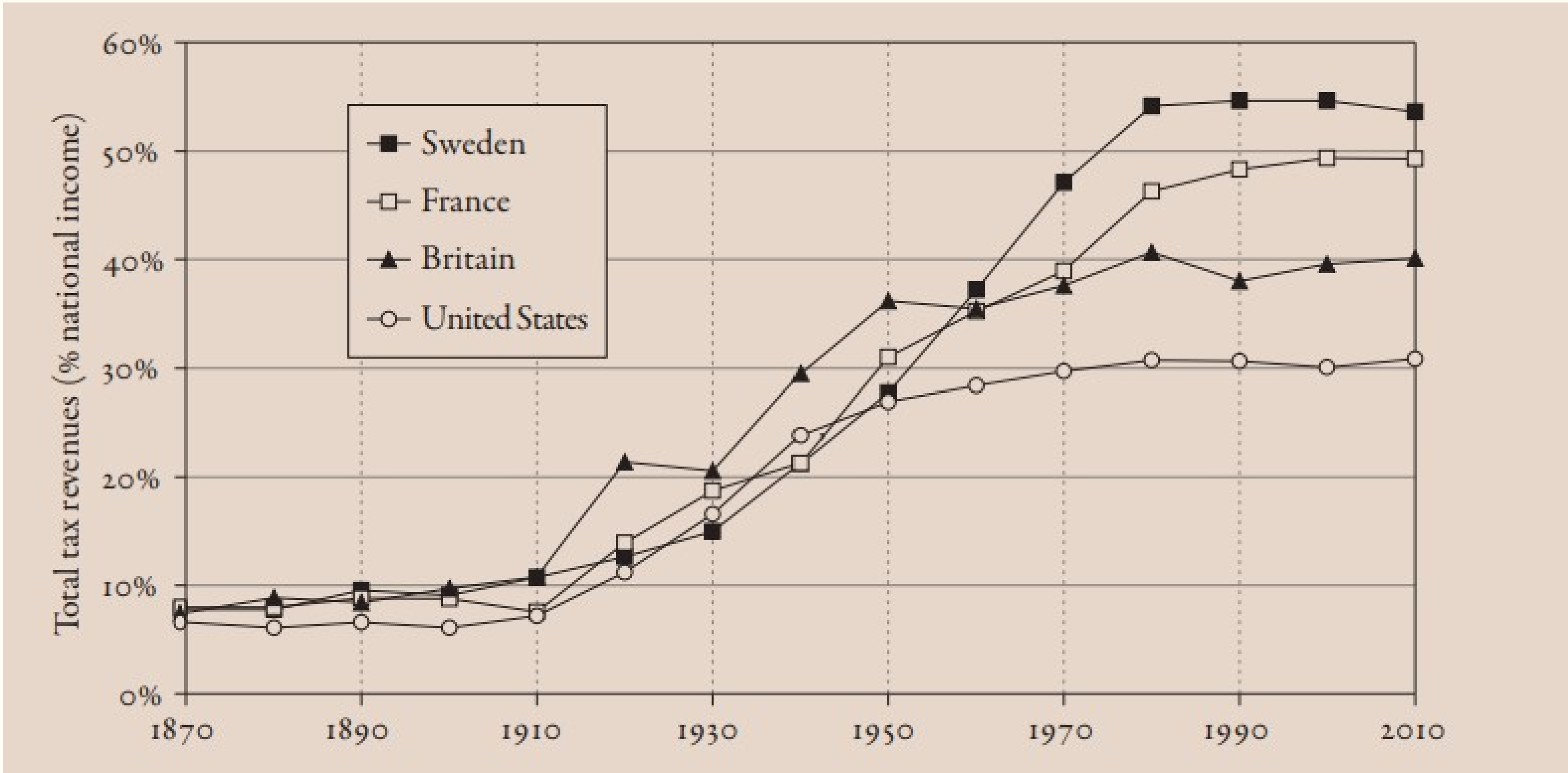
Nhiệm vụ này dường như không thể vượt qua. Trên thực tế, đó là một thách thức to lớn, mà các xã hội dân chủ của chúng ta sẽ phải đối mặt trong những năm tới. Nhưng sẽ không thể thuyết phục đa số người dân các cơ quan quản lý của chúng ta (đặc biệt là ở cấp siêu quốc gia) cần các công cụ mới trừ khi các công cụ có sẵn được chứng minh là đang hoạt động hiệu quả. Để làm rõ tất cả những điều này, trước tiên tôi phải nhìn lại quá khứ và thảo luận ngắn gọn về thuế và chi tiêu chính phủ đã phát triển như thế nào ở các nước giàu từ thế kỷ 19.

Sự phát triển của Nhà nước xã hội trong thế kỷ 20

Cách đơn giản nhất để đo lường sự thay đổi trong vai trò của chính phủ đối với nền kinh tế và xã hội là xem xét tổng số thuế so với thu nhập quốc dân. Hình 13.1 cho thấy quỹ đạo lịch sử của bốn quốc gia (Hoa Kỳ, Anh, Pháp và Thụy Điển) khá tiêu biểu cho những gì đã xảy ra ở các nước giàu. Có cả những điểm tương đồng nổi bật và những khác biệt quan trọng trong các diễn biến quan sát được.

Hình 13.1

Doanh thu từ thuế ở các nước giàu, 1870–2010



Tổng thu nhập từ thuế chưa đến 10% thu nhập quốc dân ở các nước giàu cho đến năm 1900–1910; chúng chiếm từ 30% đến 55% thu nhập quốc dân trong giai đoạn 2000–2010.

Điểm tương đồng đầu tiên là thuế tiêu thụ dưới 10% thu nhập quốc dân ở cả 4 nước trong suốt thế kỷ 19 và cho đến Thế chiến I. Điều này phản ánh một thực tế là nhà nước thời đó có rất ít tham gia vào đời sống kinh tế và xã hội. Với 7–8% thu nhập quốc dân, chính phủ có thể hoàn thành các chức năng của mình (cảnh sát, tòa án, quân đội, đối ngoại, hành chính tổng hợp, v.v.) nhưng không hơn thế nữa. Sau khi trả tiền để duy trì trật tự, thực thi quyền sở hữu và duy trì quân đội (thường chiếm hơn một nửa tổng chi tiêu), không còn lại nhiều trong kho bạc của chính phủ. Các quốc gia trong thời kỳ này cũng trả tiền cho một số con đường và cơ sở hạ tầng khác, cũng như trường học, đại học và bệnh viện, nhưng hầu hết người dân chỉ được tiếp cận với các dịch vụ giáo dục và y tế khá thô sơ.

Từ năm 1920 đến 1980, tỷ trọng thu nhập quốc dân mà các nước giàu có chọn dành cho chi tiêu xã hội đã tăng lên đáng kể. Chỉ trong nửa thế kỷ, tỷ trọng thuế trong thu nhập quốc dân đã tăng ít nhất 3 hoặc 4%(và ở các nước Bắc Âu là hơn 5%). Tuy nhiên, từ năm 1980 đến năm 2010, thuế suất ổn định ở mọi nơi. Tuy nhiên, sự ổn định này diễn ra ở các mức độ khác nhau ở mỗi quốc gia: chỉ hơn 30% thu nhập quốc dân ở Hoa Kỳ, khoảng 40% ở Anh, và từ 45 đến 55% ở lục địa Châu Âu (45% ở Đức, 50% ở Pháp và gần 55% ở Thụy Điển). Sự khác biệt giữa các quốc gia là đáng kể. Tuy nhiên, các diễn biến thế tục tương đồng chặt chẽ, đặc biệt là sự ổn định gần như hoàn hảo được quan sát thấy ở cả bốn quốc gia trong ba chặng đường vừa qua. Những thay đổi chính trị và đặc thù quốc gia cũng đáng chú ý trong Hình 13.1 (giữa Anh và Pháp chẳng hạn). Nhưng tầm quan trọng của chúng nói chung là khá hạn chế so với sự ổn định chung này.

Nói cách khác, tất cả các nước giàu, không có ngoại lệ, đã đi từ trạng thái cân bằng trong đó chưa đến 1/10 thu nhập quốc dân của họ được tiêu dùng bằng thuế sang một trạng thái cân bằng mới, trong đó con số này đã tăng lên từ một phần ba đến một nửa. Một số điểm quan trọng về sự chuyển đổi cơ bản này cần được làm rõ thêm.

Đầu tiên, cần phải làm rõ tại sao câu hỏi liệu có hay không sự “trở lại trạng thái” trong cuộc khủng hoảng hiện nay là sai lệch: vai trò của chính phủ lớn hơn bao giờ hết. Để đánh giá đầy đủ vai trò của nhà nước đối với đời sống kinh tế và xã hội, tất nhiên cần phải xem xét các chỉ số khác. Nhà nước cũng can thiệp bằng cách đặt ra các luật lệ, chứ không chỉ bằng cách thu thuế để trả các chi phí của mình. Ví dụ, thị trường tài chính sau năm 1980 ít được quản lý chặt chẽ hơn nhiều so với trước đây. Nhà nước cũng sản xuất và sở hữu vốn: tư nhân hóa các tài sản công nghiệp và tài chính trước đây thuộc sở hữu nhà nước trong ba thập kỷ qua cũng đã làm giảm vai trò của nhà nước so với ba thập kỷ sau Thế chiến thứ hai. Tuy nhiên, về mặt thu thuế và các khoản chi của chính phủ, nhà nước chưa bao giờ đóng một vai trò kinh tế quan trọng như trong những lần gần đây. Không có xu hướng giảm nào là rõ ràng. Chắc chắn, trong bối cảnh dân số già, những tiến bộ trong công nghệ y tế và nhu cầu giáo dục không ngừng tăng lên, việc ổn định hóa đơn thuế theo tỷ lệ % thu nhập quốc dân tự nó không có nghĩa là kỳ công: cắt giảm ngân sách chính phủ. Luôn luôn dễ dàng hứa ngược lại hơn là đạt được. Tuy nhiên, thực tế vẫn là thuế ngày nay chiếm gần một nửa thu nhập quốc dân ở hầu hết các quốc gia thuộc khối EU và không ai nghiêm túc hình dung mức tăng trong tương lai có thể so sánh với mức tăng xảy ra từ năm 1930 đến năm 1980. Sau thời kỳ suy thoái, Chiến tranh thế giới thứ hai và tái thiết sau chiến tranh, có lý khi nghĩ giải pháp cho các vấn đề của chủ nghĩa tư bản là mở rộng vai trò của nhà nước và tăng chi tiêu xã hội ở mức cần thiết. Các lựa chọn ngày nay nhất thiết phải phức tạp hơn. Bước tiến nhảy vọt của nhà nước đã diễn ra: sẽ không có bước nhảy vọt thứ hai — không giống như lần đầu, trong bất kỳ trường hợp nào.

Để hiểu rõ hơn về những gì đang bị đe dọa đằng sau những con số này, tôi muốn mô tả chi tiết hơn phần nào sự gia tăng lịch sử trong thu nhập từ thuế của chính phủ được sử dụng cho mục đích: xây dựng một “nhà nước xã hội”. Vào thế kỷ 19, các chính phủ đã bằng lòng để hoàn thành sứ mệnh của họ. Ngày nay, những chức năng tương tự chỉ chiếm ít hơn 1/10 thu nhập quốc dân. Mức thuế ngày càng gia tăng cho phép các chính phủ đảm nhận các chức năng xã hội rộng lớn hơn bao giờ hết, hiện chiếm từ 1/4 đến 1/3 thu nhập quốc dân, tùy thuộc vào quốc gia. Ban đầu, điều này có thể được chia thành hai nửa gần bằng nhau: một nửa dành cho y tế và giáo dục, nửa kia dành cho thu nhập thay thế và thanh toán chuyển nhượng.

Chi tiêu cho giáo dục và y tế tiêu tốn 10-15% thu nhập quốc dân ở tất cả các nước phát triển hiện nay. Tuy nhiên, có sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia. Giáo dục tiểu học và trung học hầu như hoàn toàn miễn phí cho tất cả mọi người ở tất cả các quốc gia giàu có, nhưng giáo dục đại học có thể khá đắt đỏ, đặc biệt là ở Hoa Kỳ và ở một mức độ thấp hơn ở Anh. Bảo hiểm y tế công cộng là phổ cập (nghĩa là, mở cho toàn dân) ở hầu hết các quốc gia ở Châu Âu, bao gồm cả Anh. Tuy nhiên, ở Hoa Kỳ, nó được dành cho người nghèo và người cao

tuổi (điều này không ngăn cản việc chi phí rất cao). Ở tất cả các nước phát triển, chi tiêu công bao gồm phần lớn chi phí cho giáo dục và dịch vụ y tế: khoảng 3/4 ở châu Âu và 1/2 ở Mỹ. Mục tiêu là mang lại quyền tiếp cận bình đẳng với những hàng hóa cơ bản này: mọi trẻ em đều được tiếp cận giáo dục, bất kể thu nhập của cha mẹ và mọi người đều được tiếp cận với dịch vụ chăm sóc sức khỏe, đặc biệt là khi hoàn cảnh khó khăn.

Thu nhập thay thế và thanh toán chuyển nhượng thường tiêu tốn 10–15% (hoặc thậm chí 20%) thu nhập quốc dân ở hầu hết các nước giàu hiện nay. Không giống như chi tiêu công cho giáo dục và y tế, có thể được coi là chuyển nhượng bằng hiện vật, thu nhập thay thế và các khoản thanh toán chuyển nhượng tạo thành một phần thu nhập khả dụng của hộ gia đình: chính phủ thu một khoản lớn thuế và đóng góp bảo hiểm xã hội, sau đó trả chúng cho các tổ chức khác dưới dạng thu nhập thay thế (lương hưu và trợ cấp thất nghiệp) và thanh toán chuyển nhượng (giảm trừ gia cảnh, thu nhập đảm bảo, v.v.), sao cho tổng thu nhập khả dụng của tất cả các hộ gia đình trong tổng thể không thay đổi.

Trên thực tế, lương hưu chiếm tỷ trọng 2/3 đến 3/4 ở Anh trong tổng thu nhập thay thế và các khoản thanh toán chuyển nhượng. Ở đây, cũng có sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia. Ở lục địa châu Âu, lương hưu thường tiêu tốn 12-13% thu nhập quốc dân (với Ý và Pháp đứng đầu, trước Đức và Thụy Điển). Ở Hoa Kỳ và Anh, hệ thống lương hưu công được giới hạn mạnh mẽ hơn nhiều với những người ở giữa và cao nhất trong hệ thống phân cấp thu nhập (tỷ lệ thay thế, nghĩa là, số tiền lương hưu tương ứng với mức lương kiếm được trước khi nghỉ hưu, giảm khá nhanh với những người kiếm được trên mức lương trung bình), và lương hưu chỉ chiếm 6–7% thu nhập quốc dân. Đây là những khoản tiền rất lớn trong mọi trường hợp: ở tất cả các nước giàu, lương hưu là nguồn thu nhập chính của ít nhất 2/3 số người về hưu (và nói chung là 3/4). Bất chấp những khiếm khuyết của hệ thống lương hưu này và những thách thức mà chúng hiện đang phải đối mặt, thực tế là nếu không có chúng thì không thể xóa đói giảm nghèo ở người cao tuổi, vốn đã phổ biến gần đây vào những năm 1950. Cùng với khả năng tiếp cận giáo dục và y tế, lương hưu tạo nên cuộc cách mạng xã hội lần thứ ba mà cuộc cách mạng tài khóa của thế kỷ 20 đã thực hiện được.

So với chi trả lương hưu, chi trả cho bảo hiểm thất nghiệp nhỏ hơn nhiều (thường là 1–2% thu nhập quốc dân), phản ánh thực tế là mọi người dành ít thời gian cho thất nghiệp hơn so với khi nghỉ hưu. Tuy nhiên, thu nhập thay thế vẫn hữu ích khi cần thiết. Cuối cùng, các khoản chi hỗ trợ thu nhập thậm chí còn nhỏ hơn (dưới 1% thu nhập quốc dân), hầu như không đáng kể khi được tính so với tổng chi tiêu của chính phủ. Tuy nhiên, loại chi tiêu này thường bị thách thức mạnh mẽ nhất: những người thụ hưởng bị nghi ngờ muốn sống bằng tiền mất giá, mặc dù tỷ lệ dân số dựa vào các khoản chi trả phúc lợi nhìn chung nhỏ hơn nhiều so với các chương trình khác của chính phủ, bởi vì sự kỳ thị kèm theo phúc lợi (và trong nhiều trường hợp là sự phức tạp của quá trình) làm mất lòng nhiều người được hưởng

lợi từ yêu cầu họ. Quyền phúc lợi được đặt câu hỏi không chỉ ở Châu Âu mà còn Hoa Kỳ (nơi bà mẹ đơn thân da đen thất nghiệp thường độc thân trước những lời chỉ trích của những người phản đối "nhà nước phúc lợi" của Hoa Kỳ). Trong cả hai trường hợp, các khoản tiền liên quan trên thực tế chỉ là một phần rất nhỏ trong chi tiêu xã hội của nhà nước.

Tóm lại, nếu chúng ta cộng chi tiêu của nhà nước cho y tế và giáo dục (10–15% thu nhập quốc dân) và các khoản thanh toán thay thế và chuyển nhượng (10–15% khác hoặc có thể cao tới 20% thu nhập quốc dân), chúng ta sẽ đưa ra tổng chi tiêu (nói rộng ra) từ 25-35% thu nhập quốc dân, chiếm gần như tất cả sự gia tăng thu nhập của chính phủ ở các nước giàu có trong thế kỷ 20. Nói cách khác, sự tăng trưởng của chi tiêu chính phủ trong thế kỷ qua về cơ bản phản ánh cấu trúc của một nhà nước xã hội.

Phân phối hiện đại

Tóm lại: tái phân phối hiện đại không bao gồm việc chuyển thu nhập từ người giàu sang người nghèo, ít nhất là không theo cách rõ ràng như vậy. Thay vào đó, nó bao gồm tài trợ cho các dịch vụ công và thu nhập thay thế tương đương hoặc ít hơn đối với tất cả mọi người, đặc biệt là trong các lĩnh vực y tế, giáo dục và lương hưu. Trong trường hợp thứ hai, nguyên tắc bình đẳng thường ở dạng tỷ lệ tương ứng giữa thu nhập thay thế và thu nhập suốt đời. Đối với giáo dục và y tế, mọi người đều có quyền tiếp cận bình đẳng thực sự bất kể thu nhập (hoặc thu nhập của cha mẹ), ít nhất là về nguyên tắc. Tái phân phối hiện đại được xây dựng dựa trên logic về quyền và nguyên tắc tiếp cận bình đẳng đối với một số hàng hóa được coi là cơ bản.

Ở mức độ tương đối trừu tượng, có thể biện minh cho cách tiếp cận dựa trên quyền này trong các truyền thống chính trị và triết học quốc gia khác nhau. Tuyên ngôn Độc lập của Hoa Kỳ (1776) khẳng định mọi người đều có quyền bình đẳng trong việc mưu cầu hạnh phúc. Theo một nghĩa nào đó, niềm tin hiện đại của chúng ta về các quyền cơ bản đối với giáo dục và y tế có thể được liên kết với khẳng định này, mặc dù đã mất khá nhiều thời gian để đến đó. Điều 1 của Tuyên ngôn về Quyền Con người và Công dân (1789) cũng tuyên bố "con người được sinh ra tự do và vẫn được tự do và bình đẳng về các quyền". Tuy nhiên, điều này được lập tức theo sau bởi tuyên bố "sự khác biệt xã hội có thể chỉ dựa trên lợi ích chung". Đây là một bổ sung quan trọng: câu thứ hai ám chỉ đến sự tồn tại của các bất đẳng thức rất thực tế, mặc dù câu đầu tiên khẳng định nguyên tắc bình đẳng tuyệt đối. Thật vậy, đây là căng thẳng trung tâm của bất kỳ cách tiếp cận dựa trên quyền nào: quyền bình đẳng mở rộng đến đâu? Có phải chúng chỉ đơn giản đảm bảo quyền giao kết hợp đồng tự do - sự bình đẳng của thị trường, vào thời điểm Cách mạng Pháp thực sự có vẻ khá cách mạng? Và nếu một người có các quyền bình đẳng về giáo dục, chăm sóc sức khỏe và lương hưu, như nhà nước xã hội thế kỷ 20 đề xuất, thì người ta có nên bao gồm các quyền về văn hóa, nhà ở và đi lại không?

Câu thứ hai của Điều 1 trong Tuyên ngôn về Quyền Con người năm 1789 đưa ra một loại câu trả lời cho câu hỏi, vì nó theo một nghĩa nào đó đảo ngược nghĩa vụ chứng minh: bình đẳng là chuẩn mực, và bất bình đẳng chỉ được chấp nhận nếu dựa trên "lợi ích chung". Nó vẫn là định nghĩa thuật ngữ "tiện ích chung". Những người soạn thảo Tuyên ngôn chủ yếu nghĩ đến việc bãi bỏ các mệnh lệnh và đặc quyền của Ancien Régime, vào thời điểm đó được coi là hình mẫu của sự bất bình đẳng, do đó không đóng góp vào "lợi ích chung". Tuy nhiên, người ta có thể giải thích cụm từ này rộng hơn. Một cách giải thích hợp lý là các bất bình đẳng xã hội chỉ được chấp nhận nếu chúng vì lợi ích của tất cả mọi người và cụ thể là của các nhóm xã hội thiệt thòi nhất. Do đó, các quyền cơ bản và lợi thế vật chất phải được mở rộng càng nhiều càng tốt cho tất cả mọi người, miễn là nó có lợi cho những người có ít quyền và cơ hội nhất để làm như vậy. "Nguyên tắc khác biệt" được nhà triết học Hoa Kỳ John Rawls đưa ra trong Lý thuyết Công lý của ông cũng có mục đích tương tự. Và cách tiếp cận "khả năng" được nhà kinh tế Ấn Độ Amartya Sen ưa thích không khác biệt lắm về logic cơ bản của nó.

Ở cấp độ lý thuyết thuần túy, trên thực tế có một sự nhất trí nhất định (một phần nhân tạo) liên quan đến các nguyên tắc trừu tượng của công bằng xã hội. Những bất đồng trở nên rõ ràng hơn khi người ta cố gắng đưa ra một chút thực chất cho các quyền và bất bình đẳng xã hội này và neo chúng vào bối cảnh lịch sử và kinh tế cụ thể. Trên thực tế, các xung đột chủ yếu liên quan đến các biện pháp giúp cải thiện thực sự các điều kiện sống của những người yếu thế nhất, mức độ chính xác của các quyền có thể được trao cho tất cả mọi người (xét về những hạn chế về kinh tế và ngân sách và nhiều bất ổn liên quan), và chính xác những yếu tố nào nằm trong và ngoài tầm kiểm soát của các cá nhân (vận may kết thúc ở đâu, nỗ lực và tài năng bắt đầu từ đâu?). Những câu hỏi như vậy sẽ không bao giờ được trả lời bằng các nguyên tắc trừu tượng hoặc công thức toán học. Cách duy nhất để trả lời là thông qua thảo luận dân chủ và đối đầu chính trị. Do đó, các thể chế và quy tắc chi phối cuộc tranh luận và ra quyết định dân chủ đóng vai trò trung tâm, cũng như quyền lực và khả năng thuyết phục tương đối của các nhóm xã hội khác nhau. Các cuộc Cách mạng ở Hoa Kỳ và Pháp đều khẳng định quyền bình đẳng như một nguyên tắc tuyệt đối - một lập trường tiến bộ vào thời điểm đó. Nhưng trên thực tế, trong thế kỷ 19, các hệ thống chính trị phát triển từ những cuộc cách mạng đó chủ yếu tập trung vào việc bảo vệ quyền sở hữu.

Hiện đại hóa thay vì xóa bỏ nhà nước xã hội

Sự phân phối hiện đại, được ví dụ bởi các nhà nước xã hội được xây dựng bởi các nước giàu có trong thế kỷ 20, dựa trên một loạt các quyền xã hội cơ bản: giáo dục, y tế và hưu trí. Cho dù những hạn chế và thách thức mà các hệ thống thuế và chi tiêu xã hội này phải đối mặt ngày nay, chúng vẫn đánh dấu một bước tiến dài trong lịch sử. Đặt xung đột đảng phái sang một bên, một sự đồng thuận rộng rãi đã hình thành xung quanh các hệ thống xã hội này, đặc biệt là ở châu Âu, vốn vẫn gắn bó sâu sắc với những gì được coi là "mô hình xã hội châu

Âu". Không có phong trào lớn hoặc lực lượng chính trị quan trọng nào hình dung một cách nghiêm túc việc quay trở lại một thế giới mà ở đó chỉ 10 hoặc 20% thu nhập quốc dân sẽ là thuế và chính phủ sẽ giảm bớt các chức năng của mình.

Mặt khác, không có sự hỗ trợ đáng kể nào cho việc tiếp tục mở rộng nhà nước xã hội với tốc độ tăng trưởng 1930–1980 (có nghĩa là vào năm 2050–2060, 70–80% thu nhập quốc dân sẽ là thuế). Tất nhiên, về lý thuyết, không có lý do gì một quốc gia không thể quyết định lấy 2/3 hoặc 3/4 thu nhập quốc dân từ thuế, với giả định thuế được thu một cách minh bạch và hiệu quả và được sử dụng cho những mục đích mà tất cả mọi người đều đồng ý, chẳng hạn như giáo dục, y tế, văn hóa, năng lượng sạch và phát triển bền vững. Bản thân thuế không tốt cũng không xấu. Mọi thứ phụ thuộc vào cách thu thuế và chúng được sử dụng để làm gì. Tuy nhiên, có hai lý do chính đáng để tin sự gia tăng mạnh mẽ về quy mô nhà nước xã hội như vậy là không thực tế và cũng không phải là mong muốn, ít nhất là trong tương lai gần.

Thứ nhất, việc mở rộng rất nhanh vai trò của chính phủ trong ba thập kỷ sau Thế chiến thứ hai đã được tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy nhanh chóng bởi tốc độ tăng trưởng kinh tế đặc biệt nhanh chóng, ít nhất là ở lục địa châu Âu. Khi thu nhập tăng 5% một năm, không quá khó để mọi người đồng ý dành một phần ngày càng tăng của mức tăng trưởng đó cho chi tiêu xã hội (do đó tăng nhanh hơn nền kinh tế), đặc biệt là khi nhu cầu giáo dục tốt hơn, nhiều hơn chăm sóc sức khỏe và lương hưu hào phóng hơn là điều hiển nhiên (với số tiền rất hạn chế được phân bổ cho những mục đích này từ năm 1930 đến năm 1950). Tình hình đã rất khác kể từ những năm 1980: với mức tăng thu nhập bình quân đầu người chỉ hơn 1% một năm, không ai muốn tăng thuế. Tất nhiên có thể hình dung sự phân phối lại thu nhập thông qua hệ thống thuế hoặc thuế suất lũy tiến hơn áp dụng cho tổng thu nhập ổn định hơn hoặc ít hơn, nhưng rất khó hình dung mức tăng thuế bình quân chung và lâu dài. Thực tế là nguồn thu từ thuế đã ổn định ở tất cả các nước giàu, bất chấp sự khác biệt giữa các quốc gia và những thay đổi của chính phủ, không phải là ngẫu nhiên (xem Hình 13.1). Hơn nữa, không có nghĩa là chắc chắn nhu cầu xã hội biện minh cho việc tăng thuế đang diễn ra. Chắc chắn, nhu cầu khách quan ngày càng tăng trong lĩnh vực giáo dục và y tế, điều này có thể biện minh cho việc tăng thuế nhẹ trong tương lai. Nhưng công dân của các nước giàu có cũng có nhu cầu hợp pháp là có đủ thu nhập để mua tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ do khu vực tư nhân sản xuất — ví dụ, đi du lịch, mua quần áo, mua nhà ở, tận dụng các dịch vụ văn hóa mới, mua máy tính bảng mới nhất, v.v. Trong một thế giới tăng trưởng năng suất thấp, theo thứ tự 1–1,5% (thực tế là một tốc độ tăng trưởng khá trong dài hạn), xã hội phải lựa chọn giữa các loại nhu cầu khác nhau, mà gần như tất cả các nhu cầu phải được thanh toán thông qua thuế.

Hơn nữa, bất kể số tiền thu được từ tăng trưởng được phân bổ như thế nào cho các nhu cầu khác nhau, vẫn có một thực tế là một khi khu vực công phát triển vượt quá một quy mô

nhất định, thì khu vực này phải đối mặt với những vấn đề nghiêm trọng về tổ chức. Một lần nữa, khó có thể lường trước được điều gì sẽ xảy ra trong thời gian rất dài. Hoàn toàn có thể tưởng tượng các hình thức tổ chức phi tập trung và có sự tham gia mới sẽ được phát triển, cùng với các loại hình quản trị đổi mới, để một khu vực công lớn hơn nhiều so với hiện nay có thể được vận hành một cách hiệu quả. Trong mọi trường hợp, khái niệm "khu vực công" có nghĩa là giảm bớt: thực tế là một dịch vụ được cung cấp tài chính công không có nghĩa là nó được tạo ra bởi những người làm việc trực tiếp cho nhà nước hoặc các tổ chức công khác. Trong giáo dục và y tế, các dịch vụ được cung cấp bởi nhiều loại tổ chức, bao gồm cả các tổ chức và hiệp hội, thực chất là các hình thức trung gian giữa nhà nước và doanh nghiệp tư nhân. Tất cả đã nói, giáo dục và y tế chiếm 20% việc làm và GDP ở các nền kinh tế phát triển, nhiều hơn tất cả các lĩnh vực công nghiệp cộng lại. Cách tổ chức sản xuất này mang tính lâu bền và phổ biến. Ví dụ, không ai đề xuất chuyển các trường đại học tư thục của Hoa Kỳ thành các tập đoàn thuộc sở hữu công cộng. Hoàn toàn có thể xảy ra những hình thức trung gian như vậy sẽ trở nên phổ biến hơn trong tương lai, chẳng hạn như trong lĩnh vực văn hóa và truyền thông, nơi các tập đoàn kiếm lợi từ vốn đã phải đối mặt với sự cạnh tranh nghiêm trọng và gây ra lo ngại về những xung đột lợi ích tiềm ẩn. Như tôi đã trình bày trước đó khi thảo luận về cách thức tổ chức chủ nghĩa tư bản ở Đức, khái niệm về tài sản tư nhân có thể khác nhau giữa các quốc gia, ngay cả trong kinh doanh ô tô, một trong những ngành truyền thống nhất của ngành công nghiệp. Không có chủ nghĩa tư bản hay hình thức tổ chức sản xuất nào trong thế giới phát triển ngày nay: chúng ta đang sống trong một nền kinh tế hỗn hợp, khác hẳn với nền kinh tế hỗn hợp mà mọi người đã hình dung sau Thế chiến II nhưng dù sao cũng khá thực tế. Điều này sẽ tiếp tục đúng trong tương lai, chắc chắn hơn bao giờ hết: các hình thức tổ chức và sở hữu mới vẫn tiếp tục được phát minh.

Điều đó nói lên, trước khi chúng ta có thể học cách tổ chức hiệu quả nguồn tài chính công tương đương với 2/3 đến 3/4 thu nhập quốc dân, thì sẽ rất tốt nếu cải thiện sự phân vùng và hoạt động của khu vực công hiện tại, vốn chỉ chiếm một nửa thu nhập quốc gia. (bao gồm cả thanh toán thay thế và chuyển nhượng) — không phải chuyện nhỏ. Ở Đức, Pháp, Ý, Anh và Thụy Điển, các cuộc tranh luận về thực trạng xã hội trong những thập kỷ tới sẽ chủ yếu xoay quanh các vấn đề về tổ chức, hiện đại hóa và củng cố: nếu tổng số thuế và chi tiêu xã hội không thay đổi theo tỷ lệ thu nhập quốc gia (hoặc có thể tăng nhẹ để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng), làm thế nào chúng ta có thể cải thiện hoạt động của các bệnh viện và trung tâm chăm sóc, điều chỉnh phí bác sĩ và chi phí thuốc, cải cách các trường đại học và tiểu học, đồng thời sửa đổi trợ cấp hưu trí và trợ cấp thất nghiệp để đáp ứng với sự thay đổi kỳ vọng cuộc sống và tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên? Vào thời điểm mà gần một nửa thu nhập quốc dân dành cho chi tiêu công, những cuộc tranh luận như vậy là chính đáng và thậm chí là tất yếu. Nếu chúng ta không liên tục đặt câu hỏi về cách điều chỉnh các dịch vụ

xã hội của mình cho phù hợp với nhu cầu của công chúng, thì sự đồng thuận ủng hộ mức thuế cao và do đó trạng thái xã hội có thể không tồn tại mãi mãi.

Rõ ràng, một phân tích về triển vọng cải cách tất cả các khía cạnh của nhà nước xã hội sẽ vượt xa phạm vi của cuốn sách. Do đó, tôi sẽ tự giới hạn mình trong một số vấn đề có tầm quan trọng đặc biệt cho tương lai và liên quan trực tiếp đến chủ đề công việc của tôi: thứ nhất, vấn đề tiếp cận bình đẳng với giáo dục, và đặc biệt là giáo dục đại học, và thứ hai, tương lai của việc trả lương như- các hệ thống hưu trí trong một thế giới tăng trưởng thấp.

Các cơ sở giáo dục có thúc đẩy sự vận động xã hội?

Ở tất cả các quốc gia, trên tất cả các châu lục, một trong những mục tiêu chính của chi tiêu công cho giáo dục là thúc đẩy sự dịch chuyển xã hội. Mục tiêu đã nêu là cung cấp khả năng tiếp cận giáo dục cho tất cả mọi người, không phân biệt nguồn gốc xã hội. Các thể chế hiện tại thực hiện mục tiêu này ở mức độ nào?

Trong Phần Ba, tôi đã chỉ ra ngay cả khi trình độ học vấn trung bình tăng lên đáng kể trong suốt thế kỷ 20, bất bình đẳng về thu nhập vẫn không giảm. Khi công nghệ và nhu cầu nơi làm việc thay đổi, tất cả các mức lương đều tăng với tốc độ tương tự, do đó sự bất bình đẳng không thay đổi. Còn về tính di động? Giáo dục đại trà có dẫn đến sự thay đổi người thắng và người thua nhanh hơn đối với một hệ thống phân cấp kỹ năng nhất định không? Theo dữ liệu có sẵn, câu trả lời dường như là không: mối tương quan giữa các thế hệ giữa trình độ học vấn và thu nhập kiếm được, đo lường sự tái tạo của hệ thống phân cấp kỹ năng theo thời gian, cho thấy không có xu hướng về tính di động cao hơn trong thời gian dài và trong những năm gần đây tính di động có thể thậm chí còn giảm xuống. Tuy nhiên, lưu ý việc đo lường tính di động qua các thế hệ khó hơn nhiều so với đo lường sự bất bình đẳng tại một thời điểm nhất định và các nguồn có sẵn để ước tính tiến trình lịch sử của tính di động rất không hoàn hảo. Kết quả vững chắc nhất trong lĩnh vực nghiên cứu này là tính di động giữa các thế hệ thấp nhất ở các nước Bắc Âu và cao nhất ở Hoa Kỳ (với hệ số tương quan cao hơn 2/3 so với Thụy Điển). Pháp, Đức và Anh ở vị trí trung bình, ít cơ động hơn Bắc Âu nhưng cơ động hơn Hoa Kỳ.

Những phát hiện này hoàn toàn trái ngược với niềm tin vào “chủ nghĩa ngoại lệ của Mỹ” từng thống trị xã hội học Hoa Kỳ, theo đó tính di động xã hội ở Hoa Kỳ đặc biệt cao so với các xã hội đẳng cấp ở châu Âu. Không nghi ngờ gì nữa, xã hội của những người định cư vào đầu thế kỷ 19 đã cơ động hơn. Như tôi đã trình bày, hơn nữa, của cải được thừa kế đóng một vai trò nhỏ hơn ở Hoa Kỳ so với Châu Âu, và sự giàu có của Hoa Kỳ đã ít tập trung hơn trong một thời gian dài, ít nhất là cho đến Thế chiến I, tuy nhiên, trong suốt hầu hết thế kỷ 20, và cho đến ngày nay, các dữ liệu có sẵn cho thấy tính di động xã hội đã và vẫn ở mức thấp hơn ở Hoa Kỳ so với Châu Âu.

Có thể giải thích cho điều này là việc vào được các trường đại học ưu tú nhất của Hoa Kỳ đòi hỏi phải trả học phí rất cao. Hơn nữa, các khoản phí này đã tăng mạnh trong giai đoạn 1990–2010, theo sau khá chặt chẽ với mức tăng thu nhập hàng đầu của Hoa Kỳ, điều này cho thấy sự suy giảm tính di động xã hội được quan sát thấy ở Hoa Kỳ trong quá khứ sẽ còn giảm nhiều hơn nữa trong tương lai. Vấn đề của tiếp cận giáo dục đại học không bình đẳng ngày càng là một chủ đề tranh luận ở Hoa Kỳ. Nghiên cứu đã chỉ ra tỷ lệ có bằng đại học của trẻ em có cha mẹ thuộc ¼ dưới cùng của hệ thống phân cấp thu nhập đã giảm ở mức 10–20% trong giai đoạn 1970–2010, trong khi tỷ lệ này tăng từ 40 lên 80% đối với trẻ em có bố mẹ ở ¼ trên cùng. Nói cách khác, thu nhập của cha mẹ đã trở thành một yếu tố dự đoán gần như hoàn hảo về khả năng vào đại học của con cái.

Sự bất bình đẳng về tiếp cận này dường như cũng tồn tại ở đầu phân cấp kinh tế, không chỉ vì chi phí theo học tại các trường đại học tư thục danh tiếng nhất (thậm chí cao so với thu nhập của các bậc cha mẹ thuộc tầng lớp trung lưu) mà còn vì chi phí nhập học rõ ràng phụ thuộc nhiều vào khả năng tài chính của phụ huynh để đóng góp cho các trường đại học. Ví dụ, một nghiên cứu đã chỉ ra quà tặng của sinh viên tốt nghiệp tại các trường đại học cũ của họ tập trung một cách kỳ lạ vào giai đoạn con họ ở độ tuổi đại học. Bằng cách so sánh các nguồn dữ liệu khác nhau, hơn nữa, có thể ước tính thu nhập trung bình của phụ huynh của sinh viên Harvard hiện khoảng 450.000 đô la, tương ứng với thu nhập trung bình của 2% hàng đầu trong hệ thống phân cấp thu nhập của Hoa Kỳ. Một phát hiện như vậy dường như không hoàn toàn phù hợp với ý tưởng lựa chọn chỉ dựa trên thành tích. Trong trường hợp này, sự tương phản giữa diễn ngôn chính thống và thực tế dường như đặc biệt nghiêm trọng. Cũng cần lưu ý sự thiếu minh bạch hoàn toàn liên quan đến các thủ tục lựa chọn.

Tuy nhiên, sẽ là sai lầm nếu tưởng tượng việc tiếp cận giáo dục đại học không bình đẳng là một vấn đề chỉ có ở Hoa Kỳ. Đó là một trong những vấn đề quan trọng nhất mà các quốc gia xã hội ở khắp mọi nơi phải đối mặt trong thế kỷ 21. Cho đến nay, chưa có quốc gia nào đưa ra được một phản ứng thực sự thỏa đáng. Chắc chắn, học phí đại học thấp hơn nhiều ở châu Âu nếu người ta bỏ Anh sang một bên. Ở các nước khác, bao gồm Thụy Điển và các nước Bắc Âu khác, Đức, Pháp, Ý và Tây Ban Nha, học phí tương đối thấp (dưới 500 euro) . Mặc dù có những trường hợp ngoại lệ, chẳng hạn như các trường kinh doanh và khoa học ở Pháp, và mặc dù tình hình đang thay đổi nhanh chóng, nhưng điều này vẫn là một sự khác biệt rất nổi bật giữa lục địa Châu Âu và Hoa Kỳ: ở Châu Âu, hầu hết mọi người tin nên tiếp cận với giáo dục đại học. miễn phí hoặc gần như miễn phí, giống như giáo dục tiểu học và trung học. Ở Quebec, quyết định tăng học phí dần từ 2.000 đô la lên gần 4.000 đô la được hiểu là một nỗ lực hướng tới một hệ thống theo kiểu bất bình đẳng Hoa Kỳ, dẫn đến một cuộc đình công của sinh viên vào mùa đông năm 2012 và cuối cùng chính phủ hủy bỏ quyết định.

Tuy nhiên, sẽ thật là ngây thơ khi nghĩ giáo dục đại học miễn phí sẽ giải quyết được mọi vấn đề. Năm 1964, Pierre Bourdieu và Jean-Claude Passeron đã phân tích, trong Les Héritiers [Những người thừa kế], các cơ chế tinh vi hơn của sự lựa chọn xã hội và văn hóa, thường hoạt động giống như lựa chọn tài chính. Trên thực tế, hệ thống "grandes écoles [trường học lớn]" của Pháp dẫn đến việc chi tiêu nhiều tiền công hơn cho sinh viên từ các thành phần xã hội thuận lợi hơn, trong khi ít tiền hơn được chi cho sinh viên đại học có xuất thân khiêm tốn hơn. Một lần nữa, sự tương phản giữa diễn ngôn chính thức về "chế độ tài đức cộng hòa" và thực tế (trong đó chi tiêu xã hội làm khuếch đại sự bất bình đẳng về nguồn gốc xã hội) là cực đoan. Theo dữ liệu có sẵn, có vẻ như thu nhập trung bình của phụ huynh tại Sciences Po [Viện Nghiên cứu Chính trị Paris] hiện vào khoảng 90.000 euro, tương ứng với 10% hàng đầu trong hệ thống phân cấp thu nhập của Pháp. Do đó, việc tuyển dụng rộng hơn 5 lần so với Harvard nhưng vẫn còn tương đối hạn chế. Chúng tôi thiếu dữ liệu để thực hiện một phép tính tương tự cho sinh viên ở các trường đại học khác, nhưng kết quả có thể sẽ tương tự.

Đừng nhầm lẫn: không có cách nào dễ dàng để đạt được sự bình đẳng thực sự về cơ hội trong giáo dục đại học. Đây sẽ là một vấn đề then chốt đối với trạng thái xã hội trong thế kỷ 21, và hệ thống lý tưởng vẫn chưa được phát minh. Học phí tạo ra sự bất bình đẳng không thể chấp nhận được trong việc tiếp cận, nhưng chúng thúc đẩy sự độc lập, thịnh vượng và năng lượng khiến các trường đại học Hoa Kỳ trở thành niềm ghen tị của thế giới. Tóm lại, có thể kết hợp những lợi thế của phân quyền với những lợi thế tiếp cận bình đẳng bằng cách cung cấp cho các trường đại học những ưu đãi đáng kể từ nguồn tài chính công. Ở một khía cạnh nào đó, đây là điều mà hệ thống bảo hiểm y tế công thực hiện: người cung cấp dịch vụ (bác sĩ và bệnh viện) được trao quyền độc lập nhất định, nhưng chi phí chăm sóc là trách nhiệm tập thể, do đó đảm bảo bệnh nhân được tiếp cận hệ thống bình đẳng. Người ta có thể làm điều tương tự với các trường đại học và sinh viên. Các nước Bắc Âu đã áp dụng một chiến lược kiểu này trong giáo dục đại học. Tất nhiên, điều này đòi hỏi nguồn tài chính công đáng kể, một điều không dễ đạt được trong bối cảnh củng cố nhà nước xã hội hiện nay. Tuy nhiên, một chiến lược như vậy thỏa đáng hơn nhiều so với những nỗ lực khác gần đây, bao gồm từ việc tính học phí thay đổi theo thu nhập của phụ huynh đến việc cung cấp các khoản vay được trả lại bằng một khoản phụ thu được bổ sung vào thuế thu nhập của người nhận.

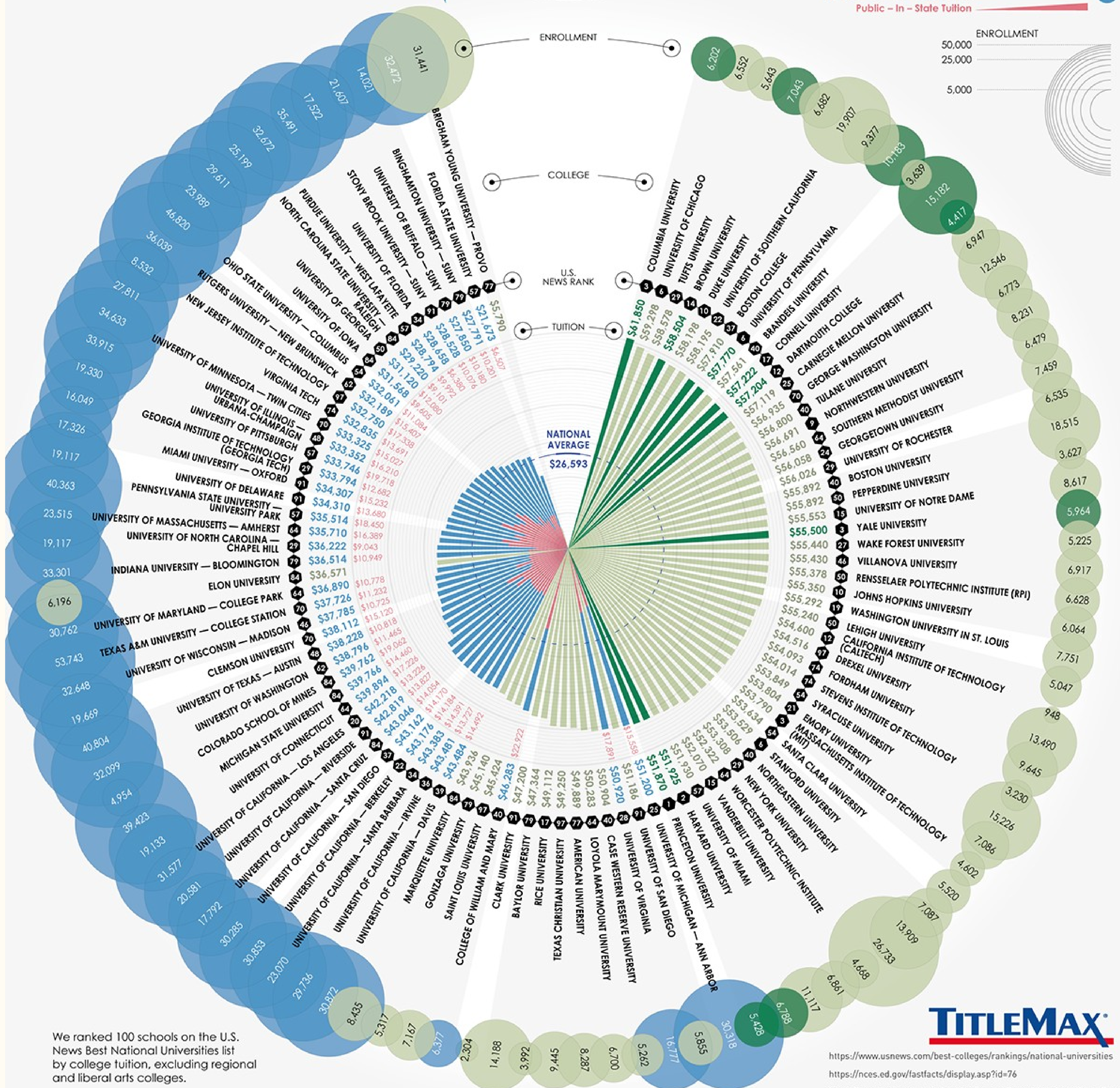
The Top 100 Colleges in the U.S., Ranked by Tuition

What it Costs to Go to America's 100 Highest-Rated National Universities

KEY

COLLEGE TYPE
- Private – Ivy League
- Private
- Public – Out – of – State Tuition
- Public – In – State Tuition

ENROLLMENT: 50,000 / 25,000 / 5,000



We ranked 100 schools on the U.S. News Best National Universities list by college tuition, excluding regional and liberal arts colleges.

TITLEMAX

https://www.usnews.com/best-colleges/rankings/national-universities
https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=76
https://www.usnews.com/education/best-colleges/the-short-list-college/articles/10-most-least-expensive-private-colleges

10 Most Expensive Colleges

Including Regional Schools and Liberal Arts Colleges

Rank	College	Tuition
1	Columbia University	$61,850
2	University of Chicago	$59,298
3	Landmark College	$59,100
4	Trinity College	$59,000
5	Franklin and Marshall College	$58,795
6	Vassar College	$58,770
7	Harvey Mudd College	$58,660
8	Amherst College	$58,640
9	Tufts University	$58,578
10	Kenyon College	$58,570

Nếu chúng ta đạt được tiến bộ về những vấn đề này trong tương lai, sẽ tốt hơn nếu chúng ta bắt đầu bằng cách làm việc hướng tới sự minh bạch hơn so với hiện nay. Ở Hoa Kỳ, Pháp và hầu hết các quốc gia khác, người ta ít khi nói về các phẩm chất của mô hình dân chủ quốc gia dựa trên sự kiểm tra chặt chẽ. Thông thường, mục đích là để biện minh cho những bất bình đẳng hiện có trong khi bỏ qua những thất bại của hệ thống hiện tại. Năm 1872, Emile Boutmy tạo ra Sciences Po với một sứ mệnh rõ ràng trong đầu: "có nghĩa vụ phục tùng sự thống trị của đa số, các giai cấp tự gọi mình là tầng lớp thượng lưu có thể duy trì quyền bá chủ chính trị của mình chỉ bằng cách viện dẫn quyền của những người có khả năng nhất. Khi các đặc quyền của tầng lớp thượng lưu truyền thống sụp đổ, làn sóng dân chủ sẽ gặp phải một thành lũy thứ hai, được xây dựng dựa trên những tài năng hữu ích xuất sắc, sự vượt trội tạo nên uy tín và những khả năng mà xã hội không thể tước đoạt một cách hợp lý." Nếu chúng ta xem xét tuyên bố đáng kinh ngạc này một cách nghiêm túc, điều rõ ràng có nghĩa là các tầng lớp thượng lưu đã từ bỏ sự nhàn rỗi theo bản năng và phát minh ra chế độ tài đức vì sợ quyền phổ thông đầu phiếu tước đoạt mọi thứ họ sở hữu. Tất nhiên, người ta có thể phân tích điều này với bối cảnh chính trị: Công xã Paris vừa bị bãi bỏ, và quyền phổ thông đầu phiếu của nam giới vừa được tái lập. Tuy nhiên, tuyên bố của Boutmy nhắc nhở chúng ta về một sự thật thiết yếu: xác định ý nghĩa của bất bình đẳng và biện minh cho vị trí của những người chiến thắng là một vấn đề quan trọng và người ta có thể mong đợi thấy tất cả các loại trình bày sai sự thật để phục vụ cho nguyên nhân.

Tương lai của việc nghỉ hưu

Hệ thống lương hưu công nói chung là hệ thống trả lương theo diện (PAYGO): các khoản đóng góp được khấu trừ từ tiền lương của những người lao động đang hoạt động được trả trực tiếp dưới dạng trợ cấp cho người về hưu. Ngược lại với các kế hoạch hưu trí trong hệ thống PAYGO không có gì được đầu tư và các khoản tiền đến được giải ngân ngay lập tức cho những người nghỉ hưu hiện tại. Trong các chương trình PAYGO, dựa trên nguyên tắc đoàn kết giữa các thế hệ (người lao động ngày nay trả trợ cấp cho những người nghỉ hưu với hy vọng thế hệ con cái sẽ trả trợ cấp cho họ trong tương lai), tỷ suất sinh lợi theo định nghĩa bằng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế: các khoản đóng góp sẵn sàng trả cho những người nghỉ hưu trong tương lai sẽ tăng khi mức lương trung bình tăng. Về lý thuyết, điều này cũng ngụ ý những người lao động tích cực ngày nay quan tâm đến việc đảm bảo mức lương trung bình tăng càng nhanh càng tốt. Do đó, họ nên đầu tư vào trường học và đại học cho con cái và thúc đẩy tỷ lệ sinh cao hơn. Nói cách khác, tồn tại một mối ràng buộc giữa các thế hệ về nguyên tắc tạo nên một xã hội đạo đức và hài hòa.

Khi hệ thống PAYGO được giới thiệu vào giữa thế kỷ 20, các điều kiện trên thực tế là lý tưởng cho một chuỗi các sự kiện đạo đức như vậy xảy ra. Tăng trưởng nhân khẩu học ở mức cao và tăng trưởng năng suất cao hơn. Tỷ lệ tăng trưởng gần 5% ở các quốc gia lục địa Châu

Âu, vì vậy đây là tỷ lệ hoàn vốn trên hệ thống PAYGO. Cụ thể, những người lao động đóng góp vào quỹ hưu trí của nhà nước từ cuối Thế chiến thứ hai đến năm 1980 đã được hoàn trả (hoặc vẫn đang được hoàn trả) trong số tiền lương lớn hơn nhiều so với số tiền mà họ đã đóng góp. Tình hình ngày nay đã khác. Tốc độ tăng trưởng giảm (hiện khoảng 1,5% ở các nước giàu và có lẽ sẽ là ở tất cả các nước) làm giảm lợi tức của nhóm đóng góp được chia sẻ. Tất cả các dấu hiệu đều cho thấy tỷ suất lợi nhuận trên vốn trong thế kỷ 21 sẽ cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế (4–5% đối với thế kỷ trước, chỉ 1,5% với thế kỷ 21).

Trong những điều kiện này, có thể kết luận hệ thống PAYGO nên được thay thế càng nhanh càng tốt bằng một hệ thống vốn hóa, trong đó đóng góp của những người lao động tích cực được đầu tư thay vì trả ngay cho người về hưu. Sau đó, những khoản đầu tư có thể tăng trưởng ở mức 4% một năm để tài trợ cho lương hưu của người lao động ngày nay khi họ nghỉ hưu sau vài thập kỷ kể từ bây giờ. Tuy nhiên, có một số sai sót lớn trong lập luận này. Thứ nhất, ngay cả khi chúng ta giả định hệ thống vốn hóa thực sự thích hợp hơn hệ thống PAYGO, thì việc chuyển đổi từ PAYGO sang lợi ích vốn hóa làm nảy sinh một vấn đề cơ bản: cả một thế hệ người về hưu không còn gì cả. Thế hệ sắp nghỉ hưu, những người đã trả lương hưu của thế hệ trước bằng sự đóng góp của họ, sẽ có một cái nhìn khá mờ nhạt về thực tế là những đóng góp của người lao động ngày nay, những người hiện đang nghỉ hưu đã mong đợi có thể trả tiền thuê nhà và mua thực phẩm. trong những năm còn lại của cuộc đời, trên thực tế sẽ được đầu tư vào tài sản trên khắp thế giới. Không có giải pháp đơn giản nào cho vấn đề chuyển đổi này, và chỉ riêng điều này đã khiến cho một cuộc cải cách hoàn toàn không thể tưởng tượng được, ít nhất là ở một hình thức cực đoan như vậy.

Thứ hai, khi so sánh giá trị của hai hệ thống lương hưu, người ta phải lưu ý tỷ lệ hoàn vốn trên thực tế là cực kỳ biến động. Sẽ khá rủi ro nếu đầu tư tất cả các khoản đóng góp hưu trí vào các thị trường tài chính toàn cầu. Thực tế là r > g trung bình không có nghĩa là nó đúng với từng khoản đầu tư riêng lẻ. Đối với một người có đủ khả năng có thể đợi mười hoặc hai mươi năm trước khi thu được lợi nhuận, việc thu hồi vốn quả thực là khá hấp dẫn. Nhưng khi nói đến việc chi trả cho những nhu cầu cơ bản của cả một thế hệ, sẽ khá phi lý khi đặt cược mọi thứ vào một lần tung xúc xắc. Lý do chính chọn hệ thống PAYGO vì đó là cách tốt nhất để đảm bảo các khoản trợ cấp hưu trí sẽ được chi trả một cách đáng tin cậy và có thể dự đoán được: tốc độ tăng lương có thể nhỏ hơn tỷ suất lợi nhuận trên vốn, nhưng tỷ lệ trước đây là 5 –10 lần ít bay hơi hơn so với sau này. Điều này sẽ tiếp tục đúng trong thế kỷ 21 và lương hưu PAYGO do đó sẽ tiếp tục là một phần của trạng thái xã hội lý tưởng trong tương lai ở mọi nơi.

Điều đó nói rằng, vẫn đúng khi logic của r > g không thể bị bỏ qua hoàn toàn, và một số điều có thể phải thay đổi trong hệ thống lương hưu hiện có của các nước phát triển. Một thách

thức rõ ràng là sự già hóa của dân số. Trong một thế giới mà mọi người chết từ tám mươi đến chín mươi, rất khó để duy trì các thông số đã được chọn khi tuổi thọ là từ sáu mươi đến bảy mươi. Hơn nữa, tăng tuổi nghỉ hưu không chỉ là một cách để tăng nguồn lực sẵn có cho cả người lao động và người về hưu (đó là một điều tốt trong thời đại tăng trưởng thấp). Đây cũng là sự đáp ứng nhu cầu mà nhiều người cảm thấy được thỏa mãn thông qua công việc. Đối với họ, buộc phải nghỉ hưu ở tuổi sáu mươi và trong một số trường hợp, dành nhiều thời gian cho việc nghỉ hưu hơn là trong sự nghiệp, không phải là một viễn cảnh hấp dẫn. Vấn đề là các tình huống cá nhân rất khác nhau. Một số người có công việc chủ yếu là lao động trí óc và họ có thể muốn tiếp tục công việc này cho đến khi họ 70 tuổi (và có thể số lượng những người như vậy trong tổng số lao động sẽ tăng lên theo thời gian). Tuy nhiên, có nhiều người khác đã bắt đầu đi làm sớm và công việc của họ gian khổ hoặc không mang lại nhiều lợi ích và những người có nguyện vọng nghỉ hưu tương đối sớm một cách hợp pháp (đặc biệt là vì tuổi thọ của họ thường thấp hơn so với những người lao động có trình độ cao hơn). Thật không may, những cải cách gần đây ở nhiều nước phát triển không phân biệt được đầy đủ giữa những kiểu cá nhân khác nhau, đó là lý do tại sao những cải cách này đôi khi gây ra sự phản đối mạnh mẽ.

Một trong những khó khăn chính của cải cách lương hưu là việc thay đổi các hệ thống cực kỳ phức tạp, với các quy định khác nhau đối với công chức, người lao động trong khu vực tư nhân và người không lao động. Đối với một người đã làm nhiều loại công việc khác nhau trong suốt cuộc đời, điều này ngày càng phổ biến ở các thế hệ trẻ, đôi khi rất khó để biết những quy tắc nào được áp dụng. Sự phức tạp như vậy tồn tại không có gì đáng ngạc nhiên: hệ thống lương hưu ngày nay trong nhiều trường hợp được xây dựng theo từng giai đoạn, vì các chương trình hiện có được mở rộng cho các nhóm xã hội và nghề nghiệp mới từ thế kỷ 19 trở đi. Nhưng điều này gây khó khăn cho việc thu hút sự hợp tác của mọi người đối với các nỗ lực cải cách, vì nhiều người cảm thấy họ đang bị đối xử tệ hơn những người khác. Việc né tránh các quy tắc và kế hoạch hiện hành thường làm cho vấn đề trở nên khó hiểu và mọi người đánh giá thấp tầm quan trọng của các nguồn lực đã dành cho lương hưu công và không nhận ra những khoản tiền này không thể tăng lên vô thời hạn. Ví dụ, hệ thống của Pháp phức tạp đến mức nhiều lao động trẻ tuổi không hiểu rõ về những gì họ được hưởng. Một số người thậm chí nghĩ họ sẽ không nhận được gì mặc dù họ đang trả một số tiền đáng kể vào hệ thống (khoảng 25% tổng lương). Một trong những cải cách quan trọng nhất mà nhà nước xã hội thế kỷ 21 cần thực hiện là thiết lập một chế độ hưu trí thống nhất dựa trên các tài khoản cá nhân với quyền bình đẳng cho tất cả mọi người, bất kể con đường sự nghiệp của họ phức tạp đến đâu. Một hệ thống như vậy sẽ cho phép mỗi người dự đoán chính xác những gì mong đợi từ kế hoạch công PAYGO, do đó cho phép đưa ra các quyết định thông minh hơn về tiết kiệm tư nhân, chắc chắn sẽ đóng một vai trò bổ sung quan trọng hơn

trong môi trường tăng trưởng thấp. Người ta thường nghe nói "lương hưu là gia sản của những người không có gia sản".

Tình trạng xã hội ở các nước nghèo và mới nổi

Kiểu nhà nước xã hội xuất hiện ở các nước phát triển trong thế kỷ 20 có mang tính phổ quát? Liệu chúng ta có thấy sự phát triển tương tự ở các nước nghèo và mới nổi? Không có gì có thể ít chắc chắn hơn. Đầu tiên, có sự khác biệt quan trọng giữa các nước giàu: các nước Tây Âu dường như đã ổn định nguồn thu của chính phủ ở mức khoảng 45–50% thu nhập quốc dân, trong khi Hoa Kỳ và Nhật Bản dường như bị mắc kẹt ở khoảng 30–35%. Rõ ràng là có thể có các lựa chọn khác nhau ở các mức độ phát triển tương đương.

Nếu chúng ta nhìn vào các nước nghèo nhất trên thế giới trong giai đoạn 1970–1980, chúng ta thấy chi tiêu chính phủ thường chiếm 10–15% thu nhập quốc dân, cả ở Châu Phi cận Sahara và Nam Á (đặc biệt là Ấn Độ). Chuyển sang các nước ở mức độ phát triển trung bình ở Mỹ Latinh, Bắc Phi và Trung Quốc, chúng tôi thấy các chính phủ đang chiếm 15–20% thu nhập quốc dân, thấp hơn so với các nước giàu có ở mức phát triển tương đương. Thực tế đáng chú ý nhất là khoảng cách giữa nhóm giàu và nhóm trung tiếp tục gia tăng trong những năm gần đây. Mức thuế ở các nước giàu đã tăng (từ 30–35% thu nhập quốc dân trong những năm 1970 lên 35–40% trong những năm 1980) trước khi ổn định ở mức ngày nay, trong khi mức thuế ở các nước nghèo và trung bình giảm đáng kể. Ở châu Phi cận Sahara và Nam Á, mức thuế trung bình thấp hơn một chút so với 15% trong những năm 1970 và đầu những năm 1980 nhưng đã giảm xuống hơn 10% một chút trong những năm 1990.

Sự phát triển này là một mối quan tâm ở chỗ tất cả các nước phát triển trên thế giới hiện nay, xây dựng nhà nước tài khóa và xã hội là một phần thiết yếu của quá trình hiện đại hóa và phát triển kinh tế. Bằng chứng lịch sử cho thấy chỉ với 10–15% thu nhập quốc dân trong biên lai thuế, một nhà nước không thể hoàn thành nhiều hơn những trách nhiệm truyền thống: sau khi chi trả cho một lực lượng cảnh sát và hệ thống tư pháp thích hợp, chẳng còn bao nhiêu. còn lại để trả cho giáo dục và y tế. Một lựa chọn khả thi khác là trả lương cho tất cả mọi người — cảnh sát, thẩm phán, giáo viên và y tá — kém, trong trường hợp đó, không chắc bất kỳ dịch vụ công nào trong số này sẽ hoạt động tốt. Điều này có thể dẫn đến một vòng luẩn quẩn: các dịch vụ công hoạt động kém hiệu quả làm giảm niềm tin vào chính phủ, khiến việc tăng thuế trở nên khó khăn hơn đáng kể. Sự phát triển của nhà nước tài khóa và xã hội liên quan mật thiết đến quá trình xây dựng nhà nước như vậy. Do đó, lịch sử phát triển kinh tế cũng là một vấn đề của sự phát triển chính trị và văn hóa, và mỗi quốc gia phải tìm ra con đường riêng biệt của mình và đương đầu với những chia rẽ nội bộ của chính mình.

Tuy nhiên, trong trường hợp hiện tại, có vẻ như một phần nguyên nhân nằm ở các quốc gia giàu có và các tổ chức quốc tế. Tình hình ban đầu không mấy khả quan. Quá trình phi thực dân hóa được đánh dấu bằng một số giai đoạn hỗn loạn trong giai đoạn 1950–1970: các cuộc chiến tranh giành độc lập với các cường quốc thuộc địa cũ, căng thẳng quân sự liên quan đến Chiến tranh Lạnh, hủy bỏ các thử nghiệm với chủ nghĩa xã hội, và đôi khi cả ba. Hơn nữa, sau năm 1980, làn sóng siêu tự do mới xuất phát từ các nước phát triển đã buộc các nước nghèo phải cắt giảm các khu vực công và hạ ưu tiên phát triển hệ thống thuế phù hợp để thúc đẩy phát triển kinh tế. Nghiên cứu gần đây đã chỉ ra sự sụt giảm các khoản thu của chính phủ ở các nước nghèo nhất trong những năm 1980–1990 là do việc giảm thuế xuất nhập khẩu ở mức độ lớn, vốn đã mang lại nguồn thu tương đương khoảng 5% thu nhập quốc dân trong những năm 1970. Tự do hóa thương mại không nhất thiết là một điều xấu, nhưng chỉ khi nó không bị áp đặt và chỉ khi nguồn thu bị mất dần có thể được thay thế bằng các loại thuế mới và các nguồn thu thay thế khác. Các nước phát triển ngày nay đã giảm thuế của họ trong suốt thế kỷ 19 và 20 với tốc độ mà họ đánh giá là hợp lý và có các giải pháp thay thế rõ ràng. Điều này cho thấy một hiện tượng tổng quát hơn: xu hướng của các nước giàu sử dụng thế giới kém phát triển hơn như một lĩnh vực thử nghiệm, mà không thực sự tìm cách tận dụng các bài học kinh nghiệm lịch sử của họ. Những gì chúng ta thấy ở các nước nghèo và mới nổi ngày nay là một loạt các khuynh hướng khác nhau. Một số quốc gia, như Trung Quốc, khá tiên tiến trong việc hiện đại hóa hệ thống thuế: ví dụ, Trung Quốc có thuế thu nhập áp dụng cho một phần lớn dân số và mang lại nguồn thu đáng kể. Nó có thể đang trong quá trình phát triển một nhà nước xã hội tương tự như ở các nước phát triển ở châu Âu, châu Mỹ và châu Á (mặc dù với những đặc điểm cụ thể của Trung Quốc và tất nhiên là sự không chắc chắn lớn về nền tảng chính trị và dân chủ của nó). Các quốc gia khác, chẳng hạn như Ấn Độ, gặp khó khăn lớn hơn trong việc vượt ra khỏi trạng thái cân bằng dựa trên mức thuế thấp. Trong mọi trường hợp, câu hỏi về loại nhà nước xã hội và tài chính nào sẽ xuất hiện ở thế giới đang phát triển là điều quan trọng hàng đầu đối với tương lai của hành tinh.

[14]

SUY NGHĨ LẠI VỀ THUẾ THU NHẬP LŨY TIẾN

Trong chương trước, tôi đã xem xét thể chế và sự phát triển của nhà nước xã hội, tập trung vào bản chất của nhu cầu xã hội và chi tiêu xã hội liên quan (giáo dục, y tế, hưu trí, v.v.). Trong chương này và chương tiếp theo, tôi sẽ xem xét kỹ hơn cơ cấu thuế và các khoản thu

khác của chính phủ, nếu không có nhà nước xã hội thì không bao giờ có thể xuất hiện, và cố gắng rút ra bài học cho tương lai. Sự đổi mới lớn trong thế kỷ 20 về thuế là sự ra đời và phát triển của thuế thu nhập lũy tiến. Thể chế này, đóng vai trò quan trọng trong việc giảm bất bình đẳng trong thế kỷ trước, ngày nay đang bị đe dọa nghiêm trọng bởi cạnh tranh thuế quốc tế. Nó cũng có thể gặp nguy hiểm vì nền tảng của nó chưa bao giờ được suy nghĩ thấu đáo, do thực tế là nó đã được thiết lập trong trường hợp khẩn cấp nên chỉ có ít thời gian để suy ngẫm. Điều này cũng đúng với thuế lũy tiến đối với tài sản thừa kế, vốn là đổi mới tài khóa lớn thứ hai của thế kỷ 20 và cũng đã bị thách thức trong những thập kỷ gần đây. Tuy nhiên, trước khi xem xét kỹ hơn hai loại thuế này, trước tiên tôi phải đặt chúng trong bối cảnh của thuế lũy tiến nói chung và vai trò của nó trong phân phối hiện đại.

Câu hỏi về Thuế lũy tiến

Thuế không phải là một vấn đề kỹ thuật. Đó là một vấn đề chính trị và triết học, có lẽ là quan trọng nhất trong tất cả các vấn đề chính trị. Không có thuế, xã hội không có vận mệnh chung, và hành động tập thể là không thể. Điều này luôn đúng. Trung tâm của mọi biến động chính trị là một cuộc cách mạng tài khóa. Ancien Régime đã bị cuốn trôi khi các hội đồng cách mạng bỏ phiếu bãi bỏ các đặc quyền tài chính của giới quý tộc và tăng lữ và thiết lập một hệ thống thuế phổ thông hiện đại. Cách mạng Hoa Kỳ ra đời khi các thần dân của các thuộc địa Anh quyết định nắm lấy vận mệnh của mình và tự đặt ra các loại thuế. ("Không đánh thuế mà không có đại diện"). Hai thế kỷ sau, bối cảnh đã khác, nhưng trọng tâm của vấn đề vẫn như cũ. Làm thế nào các công dân có chủ quyền có thể quyết định một cách dân chủ bao nhiêu nguồn lực mà họ muốn dành cho các mục tiêu chung như giáo dục, y tế, hưu trí, giảm bất bình đẳng, việc làm, phát triển bền vững, v.v.? Do đó, chính xác những gì mà hình thức thuế cụ thể áp dụng là mấu chốt của xung đột chính trị trong bất kỳ xã hội nào. Mục tiêu là đạt được thỏa thuận về việc ai phải trả những gì nhân danh những nguyên tắc nào — không có nghĩa là kỳ tích, vì mọi người khác nhau theo nhiều cách. Đặc biệt, họ có thu nhập khác nhau và sở hữu số vốn khác nhau. Trong mọi xã hội, có một số cá nhân kiếm được nhiều từ công việc nhưng lại được thừa hưởng ít, và ngược lại. May mắn thay, hai nguồn tài sản không bao giờ có mối tương quan hoàn hảo. Các quan điểm về hệ thống thuế lý tưởng cũng đa dạng.

Người ta thường phân biệt giữa thuế đánh vào thu nhập, thuế đánh vào vốn và thuế đánh vào tiêu dùng. Mỗi loại thuế có thể được tìm thấy với tỷ lệ khác nhau trong hầu hết các thời kỳ. Tuy nhiên, các danh mục này không được miễn trừ khỏi sự mơ hồ và các đường phân chia không phải lúc nào cũng rõ ràng. Ví dụ, về nguyên tắc, thuế thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ vốn cũng như thu nhập kiếm được và do đó cũng là thuế đánh vào vốn. Thuế đánh vào vốn thường bao gồm bất kỳ khoản thuế nào đối với dòng thu nhập từ vốn (chẳng hạn như thuế thu nhập doanh nghiệp), cũng như bất kỳ loại thuế nào với giá trị của vốn cổ

phần (chẳng hạn như thuế bất động sản, hoặc thuế tài sản). Trong thời kỳ hiện đại, thuế tiêu dùng bao gồm thuế giá trị gia tăng cũng như thuế đối với hàng hóa nhập khẩu, đồ uống, xăng dầu, thuốc lá và dịch vụ. Những loại thuế như vậy luôn tồn tại và thường bị ghét nhất, cũng như là gánh nặng nhất với tầng lớp thấp hơn (người ta nghĩ đến thuế muối dưới thời Ancien Régime). Chúng thường được gọi là thuế "gián thu" bởi vì chúng không phụ thuộc trực tiếp vào thu nhập hoặc vốn của người nộp thuế cá nhân: chúng được trả gián tiếp, như một phần của giá bán hàng hóa được mua. Tóm lại, người ta có thể tưởng tượng một loại thuế trực thu đánh vào tiêu dùng, sẽ phụ thuộc vào tổng mức tiêu dùng của mỗi người đóng thuế, nhưng chưa từng có loại thuế nào như vậy.

Trong thế kỷ 20, một loại thuế thứ tư xuất hiện: đóng góp cho các chương trình bảo hiểm xã hội do chính phủ tài trợ. Đây là một loại thuế đặc biệt đánh vào thu nhập, thường chỉ thu nhập từ lao động (tiền lương, tiền công đối với lao động không làm công ăn lương). Số tiền thu được chuyển vào quỹ bảo hiểm xã hội nhằm mục đích tài trợ cho thu nhập thay thế, cho dù lương hưu cho người lao động đã nghỉ hưu hay trợ cấp thất nghiệp cho người lao động thất nghiệp. Phương thức này đảm bảo người nộp thuế sẽ nhận thức được lợi ích từ thuế.

Một số quốc gia, chẳng hạn như Pháp, cũng sử dụng đóng góp xã hội để chi trả cho các chi tiêu xã hội khác như bảo hiểm y tế và giảm trừ gia cảnh, do đó tổng đóng góp xã hội chiếm gần một nửa tổng thu của chính phủ. Thay vì làm rõ mục đích của việc thu thuế, một hệ thống phức tạp như vậy thực sự có thể che khuất các vấn đề. Ngược lại, các nước khác, chẳng hạn như Đan Mạch, tài trợ cho tất cả chi tiêu xã hội bằng một khoản thuế thu nhập khổng lồ, các khoản thu từ đó được phân bổ cho lương hưu, thất nghiệp và bảo hiểm y tế, và nhiều mục đích khác.

Ngoài những câu hỏi xác đáng này, một tiêu chí thích hợp hơn để mô tả các loại thuế khác nhau là mức độ mà mỗi loại thuế theo tỷ lệ thuận hoặc lũy tiến. Thuế được gọi là "tỷ lệ thuận" khi thuế suất của nó là như nhau với tất cả mọi người (thuật ngữ "thuế khoán" cũng được sử dụng). Thuế có tính lũy tiến khi thuế suất của nó cao hơn đối với một số người so với những người khác, cho dù đó là những người kiếm được nhiều hơn, những người sở hữu nhiều hơn hoặc những người tiêu dùng nhiều hơn. Thuế cũng có thể lũy thoái, khi thuế suất giảm đối với những người giàu hơn, hoặc vì họ được miễn một phần (về mặt pháp lý, do kết quả của việc tối ưu hóa tài khóa, hoặc do trốn thuế) hoặc do luật pháp áp dụng tỷ lệ lũy thoái, như "Thuế thăm dò ý kiến" nổi tiếng khiến Margaret Thatcher mất chức thủ tướng vào năm 1990.

Trong trạng thái tài khóa hiện đại, tổng số tiền nộp thuế thường tỷ lệ thuận với thu nhập cá nhân, đặc biệt là ở những quốc gia có tổng số tiền nộp thuế lớn. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên: không thể đánh thuế một nửa thu nhập quốc dân để tài trợ cho một chương trình đầy tham vọng về các quyền lợi xã hội mà không yêu cầu mọi người đóng góp đáng kể.

Tuy nhiên, sẽ là sai lầm nếu kết luận thuế lũy tiến chỉ đóng một vai trò hạn chế trong quá trình phân phối lại. Thứ nhất, ngay cả khi việc đánh thuế nói chung là khá gần với tỷ lệ dân số, thực tế là thu nhập cao nhất và tài sản lớn nhất bị đánh thuế ở mức cao hơn (hoặc thấp hơn) đáng kể có thể có ảnh hưởng mạnh mẽ đến cấu trúc của bất bình đẳng. Đặc biệt, bằng chứng cho thấy việc đánh thuế lũy tiến đối với những thu nhập rất cao và những điền trang rất lớn đã giải thích một phần lý do tại sao sự tập trung của cải không bao giờ lấy lại được mức thời Belle Époque sau những cú sốc năm 1914–1945. Ngược lại, sự sụt giảm ngoạn mục về tính lũy tiến của thuế thu nhập ở Hoa Kỳ và Anh kể từ năm 1980, mặc dù cả hai quốc gia đều nằm trong số những nước đi đầu trong việc đánh thuế lũy tiến sau Thế chiến thứ hai, có lẽ giải thích phần lớn sự gia tăng của thu nhập kiếm được cao nhất. Đồng thời, sự gia tăng cạnh tranh thuế gần đây trong một thế giới vốn luân chuyển tự do đã khiến nhiều chính phủ miễn thuế thu nhập vốn lũy tiến. Điều này đặc biệt đúng ở châu Âu, những quốc gia tương đối nhỏ cho đến nay đã chứng tỏ không có khả năng đạt được một chính sách thuế phối hợp. Kết quả là một cuộc chạy đua bất tận tới đáy, dẫn đến việc cắt giảm thuế suất doanh nghiệp và miễn lãi, cổ tức, và các khoản thu tài chính khác từ các loại thuế mà thu nhập lao động phải chịu.

Một hệ quả của điều này là ở hầu hết các quốc gia, thuế đã (hoặc sẽ sớm) trở nên lũy thoái ở đầu hệ thống phân cấp thu nhập. Ví dụ, một nghiên cứu chi tiết về thuế của Pháp vào năm 2010, xem xét tất cả các hình thức đánh thuế, cho thấy tỷ lệ đánh thuế tổng thể (trung bình là 47% thu nhập quốc dân) được chia nhỏ như sau. 50% dưới cùng của phân phối thu nhập trả tỷ lệ 40–45%; 40% tiếp theo trả 45-50%; nhưng 5% hàng đầu và thậm chí nhiều hơn 1% hàng đầu trả tỷ lệ thấp hơn, với 0,1% hàng đầu chỉ trả 35%. Thuế suất cao đối với người nghèo phản ánh tầm quan trọng của thuế tiêu dùng và đóng góp xã hội (chiếm 3/4 tổng thu nhập từ thuế của Pháp). Tỷ lệ lũy tiến nhỏ được quan sát thấy ở tầng lớp trung lưu là do tầm quan trọng ngày càng tăng của thuế thu nhập. Ngược lại, hệ số hồi quy rõ ràng ở các điểm cao nhất phản ánh tầm quan trọng ở mức thu nhập từ vốn, phần lớn được miễn thuế lũy tiến. Ảnh hưởng của điều này lớn hơn ảnh hưởng của thuế đối với vốn cổ phần (là loại lũy tiến nhất của tất cả). Tất cả các dấu hiệu là thuế ở những nơi khác ở châu Âu (và có thể cả ở Hoa Kỳ) tuân theo một đường cong hình chuông tương tự, điều này có lẽ thậm chí còn rõ ràng hơn so với ước tính không hoàn hảo này chỉ ra.

Nếu việc đánh thuế ở các nhóm cao nhất trong xã hội trở nên thoái trào hơn trong tương lai, thì tác động đến động lực của bất bình đẳng giàu nghèo có thể sẽ là đáng kể, dẫn đến mức độ tập trung vốn rất cao. Rõ ràng, sự ly khai về tài chính của những công dân giàu có nhất có thể có khả năng gây thiệt hại lớn cho sự đồng thuận về tài khóa nói chung. Sự ủng hộ đồng thuận dành cho nhà nước tài khóa và xã hội, vốn đã mỏng manh trong thời kỳ tăng trưởng thấp, sẽ càng giảm hơn nữa, đặc biệt là ở tầng lớp trung lưu, những người tự nhiên

sẽ khó chấp nhận họ phải trả nhiều hơn tầng lớp trên. Chủ nghĩa cá nhân và ích kỷ sẽ phát triển mạnh mẽ: vì toàn bộ hệ thống sẽ là bất công, tại sao lại tiếp tục trả tiền cho những người khác? Nếu nhà nước xã hội hiện đại tiếp tục tồn tại, do đó, điều cần thiết là hệ thống thuế cơ bản phải duy trì mức lũy tiến tối thiểu, hoặc ở bất kỳ mức độ nào mà nó không trở nên thoái trào một cách công khai ở nhóm trên cùng.

Hơn nữa, việc xem xét tính lũy tiến của hệ thống thuế bằng cách kiểm tra mức độ thu nhập cao nhất bị đánh thuế rõ ràng là không xem xét đủ về của cải được thừa kế, mà tầm quan trọng của chúng ngày càng tăng. Trên thực tế, bất động sản bị đánh thuế ít hơn nhiều so với thu nhập. Điều này càng làm trầm trọng thêm những gì tôi có được gọi là "tình thế tiến thoái lưỡng nan của Rastignac". Nếu các cá nhân được phân loại theo trọng tâm của tổng nguồn lực tích lũy được trong suốt cuộc đời (bao gồm cả thu nhập kiếm được và thừa kế vốn), đây là một tiêu chí thỏa đáng hơn cho việc đánh thuế lũy tiến, thì đường cong hình chuông thậm chí còn thụt lùi rõ rệt hơn ở đầu hệ thống phân cấp so với thu nhập lao động được xem xét.

Một điểm cuối cùng cần nhấn mạnh: trong phạm vi toàn cầu hóa đặc biệt đè nặng lên những người lao động có kỹ năng thấp nhất ở các nước giàu có, một hệ thống thuế lũy tiến hơn về nguyên tắc có thể được biện minh, bổ sung thêm một lớp phức tạp khác vào bức tranh tổng thể. Để chắc chắn, nếu muốn duy trì tổng số thuế ở mức khoảng 50% thu nhập quốc dân, tất yếu là mọi người phải đóng một số tiền đáng kể. Nhưng thay vì một hệ thống thuế lũy tiến một chút (bỏ qua phần trên cùng của hệ thống phân cấp), người ta có thể dễ dàng hình dung ra một hệ thống thuế lũy tiến dốc hơn. Điều này sẽ không giải quyết được tất cả các vấn đề, nhưng nó sẽ đủ để cải thiện tình hình. Nếu hệ thống thuế không tiến bộ hơn, sẽ không có gì ngạc nhiên khi những người thu được ít lợi ích nhất từ thương mại tự do cũng có thể quay lưng lại với nó. Thuế lũy tiến là không thể thiếu để đảm bảo mọi người đều được hưởng lợi từ toàn cầu hóa, và sự vắng mặt ngày càng rõ ràng của thuế lũy tiến cuối cùng có thể làm suy yếu sự hỗ trợ cho một nền kinh tế toàn cầu hóa.

Vì tất cả những lý do này, thuế lũy tiến là một thành phần quan trọng của nhà nước xã hội: nó đóng một vai trò trung tâm trong sự phát triển và chuyển đổi cơ cấu bất bình đẳng trong thế kỷ 20, và vẫn quan trọng để đảm bảo khả năng tồn tại của trạng thái xã hội trong tương lai. Nhưng thuế lũy tiến ngày nay đang bị đe dọa nghiêm trọng, cả về mặt trí tuệ (vì các chức năng khác nhau của nó chưa bao giờ được tranh luận đầy đủ) và về mặt chính trị (vì cạnh tranh thuế đang cho phép toàn bộ các loại thu nhập được miễn trừ khỏi các quy tắc chung).

Thuế lũy tiến trong thế kỷ 20

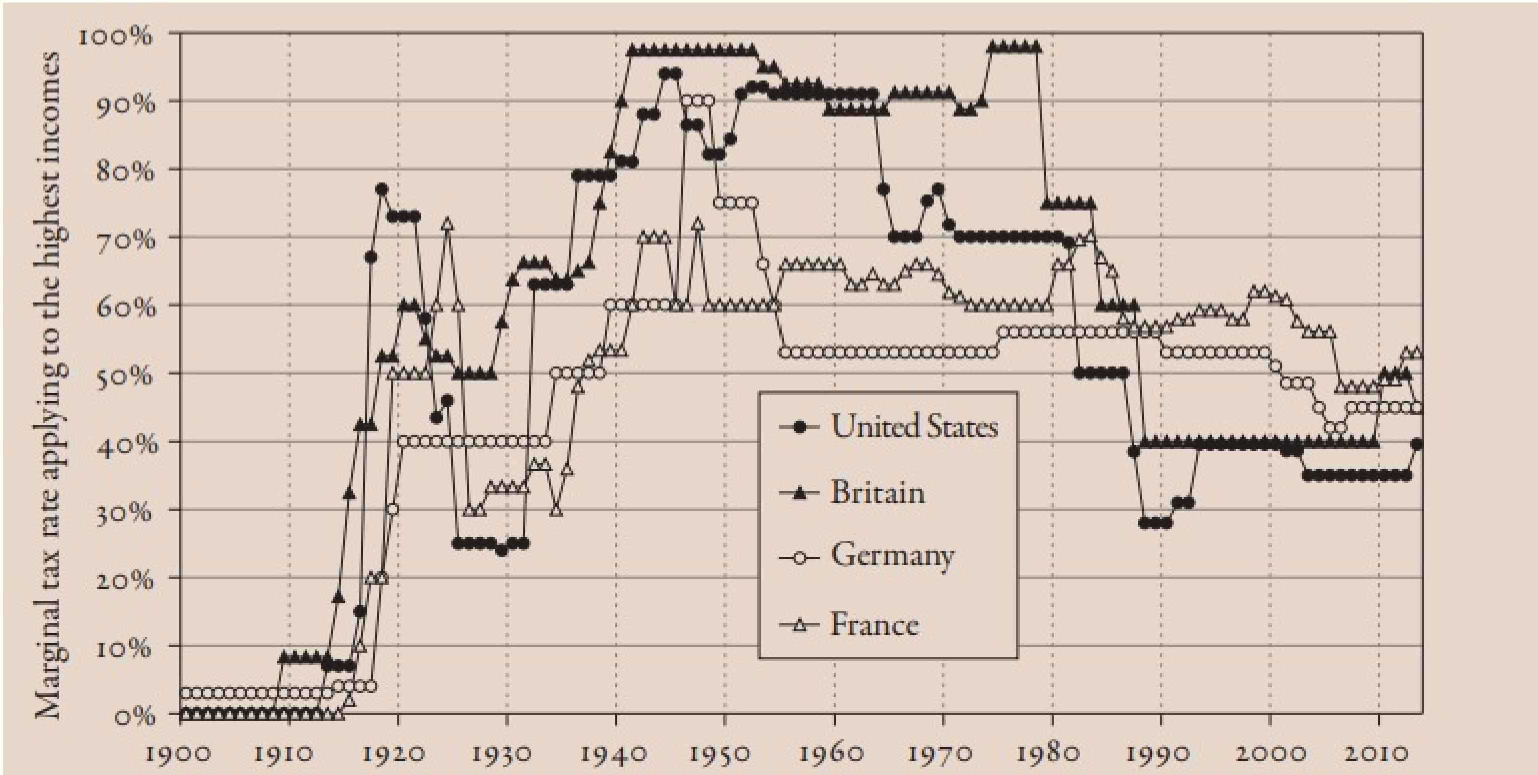
Nhìn về phía sau một lúc: làm thế nào chúng ta đến được thời điểm này? Đầu tiên, điều quan trọng là phải nhận ra thuế lũy tiến là sản phẩm của hai cuộc chiến tranh thế giới cũng như của nền dân chủ. Nó được sử dụng trong một môi trường hỗn loạn đòi hỏi sự ứng biến, đó là một phần lý do tại sao các mục đích khác nhau của nó không được suy nghĩ thấu đáo và tại sao nó đang bị thách thức ngày nay.

Để chắc chắn, một số quốc gia đã áp dụng thuế thu nhập lũy tiến trước khi Thế chiến I bùng nổ. Tại Pháp, luật tạo ra "thuế thu nhập chung" đã được thông qua vào ngày 15 tháng 7 năm 1914, nhằm đáp ứng trực tiếp nhu cầu tài chính dự kiến. về cuộc xung đột sắp xảy ra (sau khi bị chôn vùi trong Thượng viện trong vài năm); Luật sẽ không được thông qua nếu không có tuyên bố chiến tranh. Ngoài ngoại lệ này, hầu hết các quốc gia đã áp dụng thuế thu nhập lũy tiến sau khi đã cân nhắc kỹ lưỡng trong quá trình tranh luận thông thường của quốc hội. Ví dụ, một loại thuế như vậy đã được áp dụng ở Anh vào năm 1909 và Hoa Kỳ vào năm 1913. Một số quốc gia Bắc Âu, một số bang của Đức và Nhật Bản đã áp dụng thuế thu nhập lũy tiến thậm chí còn sớm hơn: Đan Mạch năm 1870, Nhật Bản năm 1887, Phổ năm 1891, và Thụy Điển năm 1903. Mặc dù không phải tất cả các nước phát triển đã áp dụng thuế lũy tiến vào năm 1910, nhưng một sự đồng thuận quốc tế đã xuất hiện xung quanh nguyên tắc lũy tiến và việc áp dụng nó đối với thu nhập tổng thể (nghĩa là tổng thu nhập từ lao động, bao gồm cả lao động tiền lương và lao động không làm công ăn lương, và thu nhập từ vốn của tất cả các loại, bao gồm tiền cho thuê, tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận và trong một số trường hợp là lãi vốn). Đối với nhiều người, một hệ thống như vậy dường như vừa là một cách phân bổ thuế công bằng và hiệu quả hơn. Thu nhập tổng thể đo lường khả năng đóng góp của mỗi người và đánh thuế lũy tiến đưa ra một cách hạn chế sự bất bình đẳng do chủ nghĩa tư bản công nghiệp tạo ra trong khi duy trì sự tôn trọng đối với tài sản tư nhân và các lực lượng cạnh tranh. Nhiều sách và báo cáo được xuất bản vào thời điểm đó đã giúp phổ biến ý tưởng và thu phục được một số nhà lãnh đạo chính trị và các nhà kinh tế tự do, mặc dù nhiều người vẫn thù địch với chính nguyên tắc tiến bộ, đặc biệt là ở Pháp.

Do đó, thuế thu nhập lũy tiến có phải là con đẻ tự nhiên của nền dân chủ và quyền phổ thông đầu phiếu không? Mọi thứ thực sự phức tạp hơn. Thật vậy, thuế suất, ngay cả đối với những thu nhập lớn nhất, vẫn cực kỳ thấp trước Thế chiến I. Điều này đúng ở mọi nơi, không có ngoại lệ. Mức độ của cú sốc chính trị do chiến tranh thể hiện khá rõ trong Hình 14.1, cho thấy sự tiến triển của mức thuế cao nhất (tức là mức thuế trên nhóm thu nhập cao nhất) ở Hoa Kỳ, Anh, Đức và Pháp từ 1900 đến 2013. Tỷ lệ thấp ở mức không đáng kể cho đến năm 1914 và sau đó tăng vọt sau chiến tranh. Những đường cong này là điển hình của những đường cong được thấy ở các nước giàu có khác.

Hình 14.1

Top thuế suất thu nhập, 1900–2013



Thuế suất cận biên cao nhất của thuế thu nhập (áp dụng cho những người có thu nhập cao nhất) ở Hoa Kỳ đã giảm từ 70% năm 1980 xuống 28% vào năm 1988.

Tại Pháp, luật thuế thu nhập năm 1914 quy định mức thuế cao nhất chỉ 2%, áp dụng cho một số ít người nộp thuế. Chỉ sau chiến tranh, trong một bối cảnh chính trị và tài chính hoàn toàn khác, tỷ lệ mới được nâng lên mức "hiện đại" 50% vào năm 1920, sau đó là 60% vào năm 1924, và thậm chí là 72% vào năm 1925. Đặc biệt nổi bật là vào ngày 25 tháng 6 năm 1920, đã nâng mức thuế cao nhất lên 50% và có thể coi là lần ra đời thứ hai của thuế thu nhập, đã được thông qua bởi cái gọi là Phòng bầu trời xanh (một trong những các viện đại biểu trong lịch sử Cộng hòa Pháp) với đa số, trước đó phần lớn là các phe phái đã phản đối kịch liệt việc tạo ra một loại thuế thu nhập với mức cao nhất là 2% trước chiến tranh. Sự đảo ngược hoàn toàn quan điểm của cánh hữu đối với việc đánh thuế lũy tiến tất nhiên là do tình hình tài chính thảm hại do chiến tranh tạo ra. Trong cuộc xung đột, chính phủ đã phải trả những khoản nợ đáng kể, và bất chấp những bài phát biểu mang tính nghi lễ, trong đó hết chính trị gia này đến chính trị gia khác tuyên bố "Đức sẽ trả tiền", mọi người đều biết sẽ phải tìm ra các nguồn tài chính mới. Tình trạng thiếu hụt sau chiến tranh và việc sử dụng máy in tiền đã đẩy lạm phát lên mức cao chưa từng biết trước đây, đến mức sức mua của người lao động vẫn dưới mức năm 1914, và một số làn sóng đình công vào tháng 5 và tháng 6 năm 1919 đã đe dọa đất nước tê liệt. Trong những hoàn cảnh như vậy, khuynh hướng chính trị hầu như không quan trọng: các nguồn thu mới là cần thiết, và không ai tin những người có thu nhập cao nhất phải được tha. Cuộc cách mạng Bolshevik năm 1917 luôn mới mẻ trong tâm trí mọi người. Chính trong hoàn cảnh hỗn loạn và bùng nổ này, thuế thu nhập lũy tiến hiện đại đã ra đời.

Trường hợp của Đức đặc biệt thú vị, bởi vì Đức đã có thuế thu nhập lũy tiến hơn hai mươi năm trước chiến tranh. Trong suốt thời kỳ hòa bình đó, thuế suất chưa bao giờ được nâng lên đáng kể. Ở Phổ, tỷ lệ cao nhất vẫn ổn định ở mức 3% từ năm 1891 đến năm 1914 và sau đó tăng lên 4% từ năm 1915 đến năm 1918, trước khi cuối cùng tăng lên 40% vào năm 1919–

1920, trong một môi trường chính trị thay đổi hoàn toàn. Tại Hoa Kỳ, quốc gia đã chuẩn bị về mặt trí tuệ và chính trị hơn bất kỳ quốc gia nào khác để chấp nhận thuế thu nhập lũy tiến và sẽ dẫn đầu phong trào trong thời kỳ giữa các cuộc chiến, một lần nữa cho đến năm 1918–1919, mức thuế hàng đầu mới đột ngột tăng lên, đến 67 và sau đó là 77%. Ở Anh, tỷ lệ cao nhất được đặt ở mức 8% vào năm 1909, một mức khá cao vào thời điểm đó, nhưng một lần nữa, phải đến sau chiến tranh, nó đột ngột được nâng lên hơn 40%.

Tất nhiên không thể nói điều gì sẽ xảy ra nếu không có cú sốc năm 1914–1918. Nếu không có các cú sốc, việc tiến tới một hệ thống thuế lũy tiến hơn ít nhất sẽ chậm hơn nhiều và mức thuế hàng đầu có thể sẽ không bao giờ tăng cao như trước đây. Các mức thuế có hiệu lực trước năm 1914, luôn dưới 10% (và nói chung là dưới 5%), kể cả các mức cao nhất, không khác mấy so với mức thuế trong thế kỷ 18 và 19. Mặc dù thuế lũy tiến trên tổng thu nhập ra đời cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, nhưng đã có những hình thức thuế thu nhập sớm hơn nhiều, nhìn chung với các quy định khác nhau đối với các loại thu nhập khác nhau và thường có tỷ lệ cố định hoặc gần như cố định (ví dụ, một tỷ lệ cố định sau khi cho phép một khoản khấu trừ nhất định). Trong hầu hết các trường hợp, tỷ lệ là 5–10% (nhiều nhất). Ví dụ, điều này đúng với thuế phân loại hoặc thuế theo biểu, áp dụng các mức thuế suất riêng biệt cho từng loại (hoặc biểu) thu nhập (tiền thuê đất, tiền lãi, lợi nhuận, tiền lương, v.v.). Nước Anh đã áp dụng một loại thuế phân loại như vậy vào năm 1842, và nó vẫn là phiên bản của thuế thu nhập của Anh cho đến khi ra đời năm 1909 “supertax” (một loại thuế lũy tiến trên tổng thu nhập).

Tại Ancien Régime Pháp, cũng có nhiều hình thức đánh thuế thu nhập trực tiếp, chẳng hạn như thuế thu nhập cá nhân, dixième và vingtième, với thuế suất điển hình là 5 hoặc 10% (như tên gọi) được áp dụng cho một số nhưng không phải tất cả các nguồn thu nhập, với nhiều khoản miễn trừ. Năm 1707, Vauban đề xuất một “dixième royal”, tức là thuế 10% đối với tất cả các khoản thu nhập (bao gồm cả tiền thuê trả cho địa chủ và giáo hội), nhưng nó không bao giờ được thực hiện đầy đủ. Tuy nhiên, nhiều cải tiến khác nhau đối với hệ thống thuế đã được cố gắng trong suốt thế kỷ 18. Các nhà lập pháp cách mạng, thù địch với các phương pháp thẩm tra của chế độ quân chủ đã sụp đổ và có lẽ cũng muốn bảo vệ giai cấp tư sản công nghiệp đang nổi lên khỏi gánh nặng thuế quá nặng nề, đã chọn thiết lập một hệ thống thuế “chỉ định”: thuế được tính trên cơ sở các chỉ số được cho là phản ánh khả năng chi trả của người đóng thuế hơn là thu nhập thực tế, vốn không phải kê khai. Ví dụ: “thuế cửa và cửa sổ” được dựa trên số lượng cửa ra vào và cửa sổ tại nơi ở chính của người đóng thuế, được coi là chỉ số về sự giàu có. Người nộp thuế thích hệ thống này vì nhà chức trách có thể xác định họ nợ bao nhiêu thuế mà không cần phải vào nhà của họ, ít phải kiểm tra sổ sách tài khoản của họ. Loại thuế quan trọng nhất theo hệ thống mới được tạo ra vào năm 1792, thuế bất động sản, dựa trên giá trị cho thuê của tất cả bất động sản thuộc sở hữu của

người nộp thuế. Thuế thu nhập dựa trên ước tính giá trị cho thuê trung bình, được sửa đổi mỗi thập kỷ một lần khi cơ quan thuế kiểm kê toàn bộ tài sản ở Pháp; người nộp thuế không phải kê khai thu nhập thực tế của họ. Vì lạm phát chậm nên điều này tạo ra sự khác biệt nhỏ. Trên thực tế, thuế bất động sản này là một loại thuế cố định đối với tiền thuê và không khác nhiều so với thuế phân loại của Anh. (Tỷ lệ hiệu quả thay đổi tùy từng thời điểm và từng khu vực nhưng không bao giờ vượt quá 10%.)

Để hoàn thiện hệ thống này, vào năm 1872, nền Cộng hòa thứ ba mới ra đời đã quyết định đánh thuế đối với thu nhập từ các tài sản tài chính. Đây là một loại thuế cố định đối với tiền lãi, cổ tức và các khoản thu tài chính khác, vốn đang gia tăng nhanh chóng ở Pháp vào thời điểm đó nhưng hầu như được miễn thuế hoàn toàn, mặc dù các khoản thu tương tự cũng bị đánh thuế ở Anh. Tuy nhiên, một lần nữa, mức thuế được đặt khá thấp (3% từ năm 1872 đến năm 1890 và sau đó là 4% từ năm 1890 đến năm 1914), ở bất kỳ mức nào so với mức được đánh giá sau năm 1920. Cho đến Thế chiến I, nó dường như đã trường hợp ở tất cả các nước phát triển thuế đánh vào thu nhập không được coi là “hợp lý” trừ khi thuế suất dưới 10%, bất kể thu nhập chịu thuế cao đến mức nào.

Thuế lũy tiến ở Cộng hòa thứ ba

Điều thú vị là điều này cũng đúng với thuế thừa kế lũy tiến hoặc thuế di sản, cùng với thuế thu nhập lũy tiến, là sự đổi mới tài khóa quan trọng thứ hai của đầu thế kỷ 20. Thuế suất bất động sản cũng duy trì ở mức khá thấp cho đến năm 1914 (xem Hình 14.2). Một lần nữa, trường hợp của nước Pháp dưới thời Đệ tam Cộng hòa là một biểu tượng: đây là một đất nước được cho là nuôi dưỡng một niềm đam mê thực sự cho lý tưởng bình đẳng, trong đó quyền phổ thông đầu phiếu của nam giới được tái lập vào năm 1871, và tuy nhiên đã kiên quyết từ chối gần một nửa. một thế kỷ để áp dụng đầy đủ nguyên tắc đánh thuế lũy tiến. Thái độ không thực sự thay đổi cho đến khi Chiến tranh thế giới I khiến sự thay đổi không thể tránh khỏi. Để chắc chắn, thuế bất động sản do Cách mạng Pháp đặt ra, vẫn theo tỷ lệ nghiêm ngặt từ năm 1791 đến năm 1901, được thực hiện theo luật ngày 25 tháng 2 năm 1901. Tuy nhiên, trên thực tế, không có nhiều thay đổi: mức cao nhất được đặt ở mức 5% từ năm 1902 đến năm 1910 và sau đó là 6,5% từ năm 1911 đến năm 1914 và chỉ áp dụng cho vài chục người mỗi năm. Trong mắt những người đóng thuế giàu có, tỷ lệ như vậy có vẻ như cắt cổ. Nhiều người cảm thấy đó là “nghĩa vụ thiêng liêng” để đảm bảo “con trai nối nghiệp cha mình”, do đó duy trì tài sản của gia đình, và việc duy trì lâu dài như vậy không phải chịu bất kỳ loại thuế nào. Tuy nhiên, trên thực tế, mức thuế thừa kế thấp không ngăn cản các bất động sản được truyền lại phần lớn nguyên vẹn từ thế hệ này sang thế hệ khác. Tỷ lệ trung bình hiệu dụng trên % hàng đầu của các khoản thừa kế không quá 3% sau cuộc cải cách năm 1901 (so với 1% có hiệu lực vào thế kỷ 19). Nhìn lại, rõ ràng là cuộc cải cách hầu như không

có bất kỳ tác động nào đến quá trình tích lũy và tập trung của cải đang diễn ra vào thời điểm đó, bất kể những gì người đương thời có thể tin tưởng.

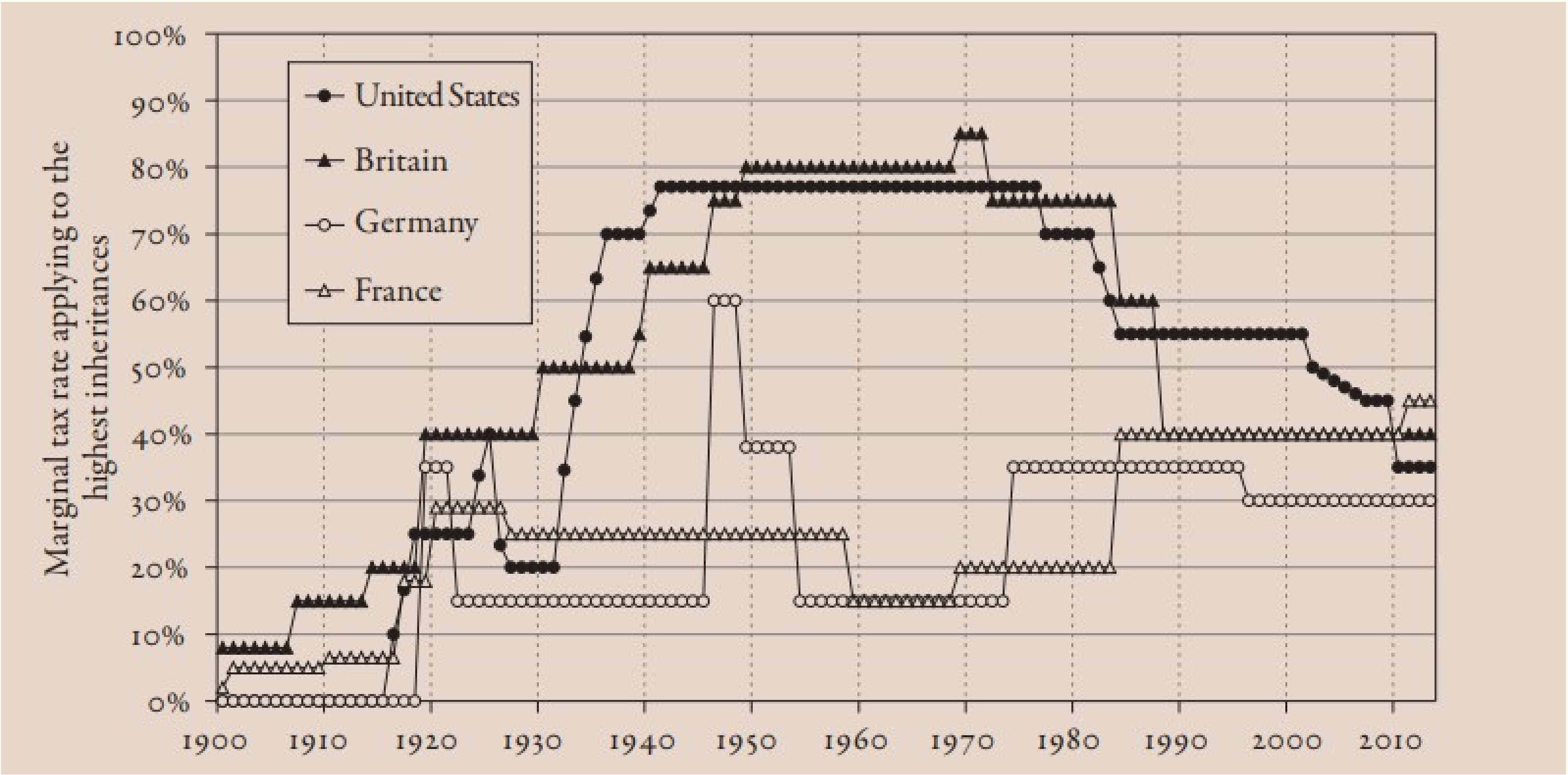
Hơn nữa, điều đáng chú ý là mức độ thường xuyên của những người phản đối việc đánh thuế lũy tiến, những người rõ ràng chiếm đa số trong giới tinh hoa kinh tế và tài chính thời Belle Époque tại Pháp, dựa vào lập luận một cách đạo đức giả, Pháp là một quốc gia bình đẳng tự nhiên, không cần các loại thuế tiến bộ. Một ví dụ điển hình và đặc biệt có tính giảng dạy là của Paul Leroy-Beaulieu, một trong những nhà kinh tế học có ảnh hưởng nhất thời nay, người vào năm 1881 đã xuất bản cuốn Essai sur la répartition des richesses et sur la (Bài luận về điều kiện phân phối của cải và xu hướng giảm chất lượng điều kiện), một tác phẩm trải qua nhiều lần xuất bản cho đến trước Chiến tranh thế giới I, Leroy-Beaulieu thực sự không có bất kỳ dữ liệu nào để biện minh cho niềm tin của mình vào “xu hướng giảm bất bình đẳng về các điều kiện”. Nhưng đừng bận tâm đến điều đó: ông đã cố gắng đưa ra những lập luận không rõ ràng và không mấy thuyết phục dựa trên những số liệu thống kê hoàn toàn không liên quan để cho thấy thu nhập bất bình đẳng đang giảm xuống. bất bình đẳng đã giảm bớt và trong mọi trường hợp không thực hiện bất kỳ hình thức nào để can thiệp vào quá trình thần kỳ của toàn cầu hóa thương mại và tài chính, vốn cho phép những người tiết kiệm của Pháp đầu tư vào các kênh đào Panama và Suez và sẽ sớm mở rộng sang nước Nga. Rõ ràng, Leroy-Beaulieu đã bị cuốn hút bởi sự toàn cầu hóa vào thời của ông và sợ hãi bởi suy nghĩ một cuộc cách mạng bất ngờ có thể khiến tất cả rơi vào tình thế nguy hiểm. Tất nhiên, không có gì đáng chê trách về một niềm đam mê như vậy miễn là nó không tồn tại các phân tích tỉnh táo. Vấn đề lớn ở Pháp trong những năm 1900–1910 không phải là sự bùng nổ của một cuộc cách mạng Bolshevik mà là sự ra đời của thuế lũy tiến. Đối với Leroy-Beaulieu và các đồng nghiệp của ông theo chủ nghĩa “trung hữu” (trái ngược với cánh hữu của chế độ quân chủ), có một lý lẽ không thể phản đối với sự tiến bộ, mà những người có tư tưởng đúng đắn nên phản đối: Pháp, theo ông, đã trở thành một quốc gia bình đẳng. nhờ cuộc Cách mạng Pháp đã phân chia lại ruộng đất và trên hết thiết lập sự bình đẳng trước pháp luật với Bộ luật Dân sự, trong đó thiết lập các quyền bình đẳng về tài sản và quyền tự do hợp đồng. Do đó không cần thuế lũy tiến và thuế tịch thu. Tất nhiên, ông nói thêm, một loại thuế như vậy cũng có thể hữu ích trong một xã hội quý tộc có giai cấp như ở Anh, nhưng không phải ở Pháp.

Paul Leroy-Beaulieu



Hình 14.2

Top thuế suất thừa kế, 1900–2013



Thuế suất cận biên cao nhất của thuế thừa kế (áp dụng cho những người thừa kế nhiều nhất) ở Hoa Kỳ đã giảm từ 70% vào năm 1980 xuống còn 35% vào năm 2013.

Khi điều đó xảy ra, nếu Leroy-Beaulieu bận tâm đến việc tham khảo hồ sơ chứng thực di chúc do cơ quan thuế công bố ngay sau cuộc cải cách năm 1901, ông sẽ phát hiện ra sự giàu có gần như tập trung ở nước Pháp cộng hòa trong thời Belle Époque cũng như ở nước Anh theo chế độ quân chủ. Trong cuộc tranh luận tại quốc hội vào năm 1907 và 1908, những người ủng hộ thuế thu nhập thường đề cập đến các số liệu thống kê này. Ví dụ thú vị này cho thấy ngay cả một loại thuế có thuế suất thấp cũng có thể là nguồn kiến thức và động lực cho sự minh bạch dân chủ.

Ở các nước khác, thuế bất động sản cũng được thay đổi sau Thế chiến I. Ở Đức, ý tưởng đánh một khoản thuế nhỏ đối với những bất động sản lớn nhất đã được thảo luận rộng rãi trong các cuộc tranh luận quốc hội vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Các nhà lãnh đạo của Đảng Dân chủ Xã hội, bắt đầu với August Bebel và Eduard Bernstein, chỉ ra thuế bất động sản sẽ giúp giảm gánh nặng thuế gián thu với người lao động, những người sau đó sẽ có thể cải thiện rất nhiều. Nhưng Reichstag không thể đồng ý về một loại thuế mới: các cuộc cải cách năm 1906 và 1909 đã đặt ra một loại thuế bất động sản rất nhỏ, nhưng di sản dành cho vợ / chồng hoặc con cái (nghĩa là, phần lớn bất động sản) được miễn hoàn toàn, bất kể lớn đến mức nào. Mãi đến năm 1919, thuế bất động sản của Đức mới được mở rộng với các di sản của gia đình, và mức thuế hàng đầu (với các bất động sản lớn nhất) đã đột ngột tăng từ 0 lên 35%. Vai trò của chiến tranh và những thay đổi chính trị mà nó gây ra dường như vô cùng quan trọng. Hình 14.2 cho thấy mức tăng nhẹ ở Anh vào khoảng đầu thế kỷ này, phần nào lớn hơn với thuế bất động sản so với thuế thu nhập. Tỷ lệ với các điền trang lớn nhất, là 8% kể từ cuộc cải cách năm 1896, đã tăng lên 15% vào năm 1908 - một con số khá lớn. Tại Hoa Kỳ, thuế liên bang với bất động sản và quà tặng không được ban hành cho đến năm 1916, nhưng mức thuế của nó rất nhanh chóng tăng lên mức cao hơn mức áp dụng ở Pháp và Đức.

Thuế tịch thu với thu nhập vượt mức: Một phát minh của người Mỹ

Khi chúng ta nhìn vào lịch sử của thuế lũy tiến trong thế kỷ 20, thật đáng kinh ngạc khi thấy Anh và Mỹ đi trước, đã phát minh ra thuế tịch thu với thu nhập và tài sản "vượt mức" như thế nào. Hình 14.1 và 14.2 đặc biệt rõ ràng về vấn đề này. Phát hiện này hoàn toàn trái ngược với cách mà hầu hết mọi người cả trong và ngoài Hoa Kỳ và Anh nhìn nhận về hai quốc gia đó kể từ năm 1980, đến nỗi đáng phải dừng lại một chút để xem xét vấn đề thêm.

Giữa hai cuộc chiến tranh thế giới, tất cả các nước phát triển đều bắt đầu thử nghiệm, thường là một cách khá thất thường. Nhưng chính Hoa Kỳ là quốc gia đầu tiên thử tỷ lệ trên 70%, trước tiên dựa trên thu nhập vào năm 1919–1922 và sau đó là bất động sản vào năm 1937–1939. Khi chính phủ đánh thuế một mức thu nhập hoặc tài sản thừa kế nhất định với tỷ lệ 70 hoặc 80%, mục tiêu chính rõ ràng không phải là tăng thêm thu nhập (bởi vì những khung rất cao này không bao giờ mang lại nhiều lợi nhuận). Đúng hơn là chấm dứt những thu nhập và bất động sản lớn như vậy, những thứ mà các nhà lập pháp vì lý do này hay lý do khác coi là không thể chấp nhận được về mặt xã hội và không có lợi về mặt kinh tế — hoặc nếu không chấm dứt chúng, thì ít nhất cũng phải làm cho việc duy trì chúng trở nên vô cùng tốn kém và ngăn cản sự tồn tại của chúng. Tuy nhiên, không có sự cấm đoán hay tước đoạt tuyệt đối. Do đó, thuế lũy tiến là một phương pháp tương đối tự do để giảm bất bình đẳng, theo nghĩa là cạnh tranh tự do và tài sản tư nhân được tôn trọng trong khi các biện pháp khuyến khích tư nhân được sửa đổi theo những cách có thể triệt để, nhưng luôn tuân theo các quy tắc được đưa ra trong các cuộc tranh luận dân chủ. Do đó, thuế lũy tiến thể

hiện sự thỏa hiệp lý tưởng giữa công bằng xã hội và tự do cá nhân. Không phải ngẫu nhiên mà Hoa Kỳ và Anh, trong suốt lịch sử đã cho thấy mình rất coi trọng tự do cá nhân, đã áp dụng các hệ thống thuế lũy tiến hơn so với nhiều quốc gia khác. Tuy nhiên, hãy lưu ý các quốc gia lục địa Châu Âu, đặc biệt là Pháp và Đức, đã khám phá những con đường khác sau Thế chiến II, chẳng hạn như nắm quyền sở hữu công đối với các công ty và trực tiếp đặt ra mức lương cho giám đốc điều hành. Các biện pháp này, cũng xuất hiện từ quá trình thảo luận dân chủ, về mặt nào đó được dùng để thay thế cho thuế lũy tiến.

Các yếu tố khác, cụ thể hơn cũng quan trọng. Trong Thời đại Vàng son, nhiều nhà quan sát ở Hoa Kỳ lo ngại đất nước ngày càng trở nên bất bình đẳng và xa rời lý tưởng tiên phong ban đầu. Trong cuốn sách năm 1915 của Willford King về sự phân bổ của cải ở Hoa Kỳ, ông lo lắng quốc gia đang trở nên giống như những gì ông coi là các xã hội siêu bình quân của châu Âu. Năm 1919, Irving Fisher, khi đó là chủ tịch của Hiệp hội Kinh tế Hoa Kỳ, thậm chí còn đi xa hơn. Ông đã chọn dành bài phát biểu tổng thống của mình cho câu hỏi về sự bất bình đẳng của Hoa Kỳ và nói với các đồng nghiệp sự tập trung ngày càng tăng của tài sản là vấn đề kinh tế hàng đầu của quốc gia. Fisher nhận thấy ước tính của King đáng báo động. Thực tế là "2% dân số sở hữu hơn 50% của cải" và "2/3 dân số hầu như không sở hữu gì" khiến ông coi là "sự phân phối của cải phi dân chủ", điều này đã đe dọa đến chính nền tảng của xã hội Hoa Kỳ. Thay vì hạn chế việc chia sẻ lợi nhuận hoặc thu hồi vốn một cách tùy tiện, ông cho giải pháp tốt nhất là đánh thuế nặng lên các bất động sản lớn nhất (ông đề cập đến mức thuế bằng 2/3 quy mô của điền trang, tăng lên 100% nếu gia sản hơn ba thế hệ). Thật đáng chú ý khi thấy Fisher lo lắng về bất bình đẳng nhiều hơn Leroy-Beaulieu nhiều như thế nào, mặc dù Leroy-Beaulieu sống trong một xã hội bất bình đẳng hơn nhiều. Không còn nghi ngờ gì nữa, nỗi sợ hãi sắp giống như Lục đại già là một phần lý do khiến người Mỹ quan tâm đến thuế lũy tiến.

Hơn nữa, cuộc Đại suy thoái những năm 1930 đã tấn công Hoa Kỳ với sức mạnh cực độ, và nhiều người đổ lỗi cho giới tinh hoa kinh tế và tài chính vì đã làm giàu cho bản thân trong khi đưa đất nước đến chỗ tan hoang. (Hãy nhớ tỷ lệ thu nhập cao nhất trong thu nhập quốc dân của Hoa Kỳ đạt đỉnh vào cuối những năm 1920, phần lớn là do nguồn vốn khổng lồ thu được từ cổ phiếu.) Roosevelt lên nắm quyền vào năm 1933, khi cuộc khủng hoảng đã diễn ra ba năm và 1/4 đất nước thất nghiệp. Ông ngay lập tức quyết định tăng mạnh mức thuế thu nhập hàng đầu, vốn đã giảm xuống còn 25% vào cuối những năm 1920 và một lần nữa dưới nhiệm kỳ tổng thống thảm hại của Hoover. Tỷ lệ cao nhất đã tăng lên 63% vào năm 1933 và sau đó là 79% vào năm 1937, vượt qua kỷ lục trước đó của năm 1919. Năm 1942, Đạo luật Thuế Chiến thắng đã nâng mức cao nhất lên 88%, và vào năm 1944, nó lại tăng lên 94%, do các loại thuế phụ thu khác nhau. Sau đó ổn định ở mức khoảng 90% cho đến giữa những năm 1960,

và giảm xuống 70% vào đầu những năm 1980. Trong giai đoạn 1932–1980, gần nửa thế kỷ, mức thuế thu nhập liên bang hàng đầu ở Hoa Kỳ trung bình là 81%.

Điều quan trọng cần nhấn mạnh là chưa có quốc gia châu Âu nào ở lục địa áp đặt tỷ lệ cao như vậy (trừ những trường hợp ngoại lệ, tối đa là vài năm, và không bao giờ kéo dài đến nửa thế kỷ). Đặc biệt, Pháp và Đức có tỷ lệ cao nhất từ 50 đến 70% từ cuối những năm 1940 cho đến những năm 1980, nhưng không bao giờ cao đến 80–90%. Ngoại lệ duy nhất là Đức vào năm 1947-1949, khi tỷ lệ này là 90%. Nhưng đây là thời điểm mà biểu thuế đã được sắp xếp bởi các cường quốc chiếm đóng (trên thực tế là chính quyền Hoa Kỳ). Ngay sau khi Đức giành lại chủ quyền tài khóa vào năm 1950, nước này đã nhanh chóng quay trở lại mức phù hợp hơn với truyền thống của mình, và mức cao nhất đã giảm trong vòng vài năm xuống chỉ còn hơn 50% (xem Hình 14.1). Chúng tôi thấy chính xác hiện tượng tương tự ở Nhật Bản.

Sự ‘nhiệt tình’ của người Anglo-Saxon với thuế lũy tiến càng trở nên rõ ràng hơn khi chúng ta nhìn vào thuế bất động sản. Ở Hoa Kỳ, mức thuế bất động sản cao nhất nằm trong khoảng 70 đến 80% từ những năm 1930 đến những năm 1980, trong khi ở Pháp và Đức, mức thuế cao nhất không bao giờ vượt quá 30–40% trừ những năm 1946–1949 ở Đức (xem Hình 14.2)

Người Anglo-Saxon là những người di cư từ Bắc Âu đến định cư ở Anh vào thế kỷ thứ năm và thứ sáu. Ban đầu bao gồm nhiều nhóm nhỏ và chia thành một số vương quốc, người Anglo-Saxon cuối cùng gia nhập vào một vương quốc chính trị duy nhất - vương quốc Anh - dưới thời trị vì của Vua Æthelstan (924–939).

Quốc gia duy nhất đạt hoặc vượt qua mức thuế bất động sản cao nhất của Mỹ là Anh. Tỷ lệ áp dụng cho thu nhập cao nhất của người Anh cũng như bất động sản trong những năm 1940 là 98%, mức đỉnh đạt được một lần nữa vào những năm 1970 — một kỷ lục lịch sử tuyệt đối. Cũng cần lưu ý cả hai quốc gia đều phân biệt giữa “thu nhập kiếm được”, nghĩa là, thu nhập từ lao động (bao gồm cả tiền lương và thù lao không phải trả lương) và “thu nhập ngoài lương”, nghĩa là thu nhập từ vốn (tiền thuê, tiền lãi, cổ tức, v.v.). Tỷ lệ cao nhất được chỉ ra trong Hình 14.1 cho Hoa Kỳ và Anh được áp dụng cho thu nhập ngoài lương. Đôi khi, tỷ lệ cao nhất trên thu nhập kiếm được thấp hơn một chút, đặc biệt là vào những năm 1970. Sự khác biệt này rất thú vị: tất cả các khoản thu nhập cao quá mức đều bị nghi ngờ. Sự đối lập giữa thái độ lúc bấy giờ và bây giờ, với thu nhập vốn được đối xử thuận lợi hơn ngày nay so với thu nhập lao động ở nhiều nước, đặc biệt là EU là một điều đáng chú ý. Cũng cần lưu ý, mặc dù ngưỡng áp dụng các mức giá cao nhất đã thay đổi theo thời gian, nhưng nó luôn ở mức cực kỳ cao: thể hiện theo thu nhập trung bình trong thập kỷ 2000–2010, ngưỡng này thường dao động trong khoảng 500.000 đến 1 triệu euro. Về mặt phân phối thu nhập ngày nay, tỷ lệ cao nhất do đó sẽ áp dụng cho ít hơn 1% dân số (thường nằm trong khoảng 0,1 đến 0,5%).

Việc thôi thúc đánh thuế thu nhập ngoài lương phản ánh một thái độ phù hợp với thuế thừa kế lũy tiến. Trường hợp của Anh đặc biệt thú vị ở góc độ lâu dài. Nước Anh là quốc gia có mức độ tập trung của cải cao nhất trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20. Các cú sốc (phá hủy, sung công) phải chịu đựng bởi các khối tài sản lớn giảm ở đó ít nặng nề hơn ở lục địa, nhưng Anh đã chọn cách áp đặt cú sốc tài chính của riêng mình: tỷ lệ cao nhất dao động từ 70 đến 80% hoặc nhiều hơn trong giai đoạn 1940–1980. Không có quốc gia nào khác dành nhiều suy nghĩ hơn Anh về việc đánh thuế thừa kế trong thế kỷ 20, đặc biệt là giữa hai cuộc chiến tranh thế giới. Vào tháng 11 năm 1938, Josiah Wedgwood, trong lời tựa cho một ấn bản mới của cuốn sách kinh điển về thừa kế năm 1929 của ông, đã đồng ý với người đồng hương Bertrand Russell "các nền văn hóa dân tộc" và giới tinh hoa cha truyền con nối của họ đã thất bại trong việc ngăn chặn sự trỗi dậy của chủ nghĩa phát xít. Ông tin chắc "các nền dân chủ chính trị mà không dân chủ hóa hệ thống kinh tế của họ thì vốn dĩ không ổn định". Trong mắt ông, thuế thừa kế lũy tiến là công cụ chính để đạt được dân chủ hóa kinh tế mà ông tin là cần thiết.

Sự bùng nổ của mức lương quản lý: Vai trò của thuế

Sau khi trải qua 'niềm đam mê' lớn với sự bình đẳng từ những năm 1930 đến những năm 1970, Hoa Kỳ và Anh đã quay trở lại với sự nhiệt tình bình đẳng theo hướng ngược lại. Trong ba thập kỷ qua, mức thuế thu nhập cận biên hàng đầu của họ, vốn cao hơn đáng kể so với mức thuế hàng đầu ở Pháp và Đức, đã giảm xuống thấp hơn nhiều so với mức của Pháp và Đức. Trong khi tỷ lệ sau vẫn ổn định ở mức 50–60% từ năm 1930 đến năm 2010 (có giảm nhẹ vào cuối thời kỳ), tỷ lệ của Anh và Mỹ đã giảm từ 80–90% trong năm 1930–1980 xuống 30–40% trong năm 1980–2010 (với mức thấp 28% sau cải cách thuế Reagan năm 1986) (xem Hình 14.1) Các nước Anglo-Saxon đã chơi yoyo với những người giàu có từ những năm 1930. Ngược lại, thái độ với những người có thu nhập cao nhất ở cả lục địa Châu Âu (trong đó Đức và Pháp là điển hình) và Nhật Bản lại được duy trì ổn định. Tôi đã trình bày trong Phần Một, một phần lý giải cho sự khác biệt này có thể là do Hoa Kỳ và Anh cảm thấy họ đang bị các nước khác vượt mặt trong những năm 1970. Điều này cho thấy các quốc gia khác đang bắt kịp đã góp phần vào sự trỗi dậy của Chủ nghĩa Thatcher và Chủ nghĩa Reagan. Chắc chắn, việc bắt kịp xảy ra từ năm 1950 đến năm 1980 phần lớn là hệ quả cơ học của những cú sốc mà lục địa châu Âu và Nhật Bản phải chịu đựng từ năm 1914 đến năm 1945. Người dân Anh và Hoa Kỳ vẫn cảm thấy khó chấp nhận: đối với các quốc gia cũng như các cá nhân, thứ bậc giàu có không chỉ là về tiền bạc; nó cũng là một vấn đề danh dự và các giá trị đạo đức. Hậu quả của sự thay đổi thái độ lớn này ở Hoa Kỳ và Anh là gì?

yo-yo là một đồ chơi phổ biến gồm một sợi dây buộc một đầu vào một cuộn chỉ, đầu còn lại là một nút thòng lọng không siết hoàn toàn.



Nếu chúng ta nhìn vào tất cả các nước phát triển, chúng ta thấy quy mô của việc giảm thuế suất thu nhập cận biên cao nhất từ năm 1980 đến nay có liên quan chặt chẽ với quy mô của sự gia tăng tỷ trọng thu nhập quốc dân của nhóm cao nhất trong cùng thời kỳ. Cụ thể, hai hiện tượng có mối tương quan hoàn hảo: các quốc gia có mức thuế hàng đầu giảm nhiều nhất cũng là các quốc gia có tỷ trọng thu nhập quốc dân của những người có thu nhập cao nhất tăng nhiều nhất (đặc biệt là khi nói đến thù lao của các giám đốc điều hành của các công ty lớn). Ngược lại, các quốc gia không giảm thuế suất cao nhất thì tỷ lệ thu nhập quốc dân của những người có thu nhập cao nhất lại tăng vừa phải hơn nhiều. Nếu ai đó tin các mô hình kinh tế cổ điển dựa trên lý thuyết về năng suất biên và cung lao động, thì một có thể cố gắng giải thích điều này bằng cách lập luận việc giảm thuế suất đã thúc đẩy các tài năng điều hành hàng đầu, tăng nguồn cung lao động và năng suất của họ. Vì năng suất cận biên của họ tăng lên, lương của họ cũng tăng tương xứng và do đó cao hơn nhiều so với mức lương của giám đốc điều hành ở các quốc gia khác. Tuy nhiên, lời giải thích này không hợp lý lắm. Như tôi đã trình bày trong Chương 9, lý thuyết về năng suất cận biên gặp phải những khó khăn nghiêm trọng về khái niệm và kinh tế (ngoài việc mắc phải một số vấn đề ngây thơ nhất định) khi giải thích cách trả lương được xác định ở trên cùng của hệ thống phân cấp thu nhập.

Một lời giải thích thực tế hơn là mức thuế thu nhập hàng đầu thấp hơn, đặc biệt là ở Hoa Kỳ và Anh, nơi mức thuế hàng đầu giảm đáng kể, đã thay đổi hoàn toàn cách xác định mức lương của giám đốc điều hành. Một giám đốc điều hành luôn khó thuyết phục các bên khác có liên quan trong công ty (cấp dưới trực tiếp, công nhân, người sở hữu cổ phần và các thành viên của ủy ban khen thưởng) một khoản tăng lương lớn - ví dụ như một triệu đô la - thực sự chính đáng. Trong những năm 1950 và 1960, các giám đốc điều hành của các công ty Anh và Mỹ có ít lý do để đấu tranh đòi các khoản tăng như vậy, và các bên quan tâm khác ít có xu hướng chấp nhận chúng, bởi vì 80–90% mức tăng trong mọi trường hợp sẽ trực tiếp đến chính phủ. Tuy nhiên, sau năm 1980, trò chơi đã được chuyển đổi hoàn toàn và bằng chứng cho thấy các nhà điều hành đã phải mất nhiều thời gian để thuyết phục các bên quan tâm khác cho họ mức tăng đáng kể. Bởi vì khách quan khó đo lường sự đóng góp của từng cá nhân vào sản lượng của công ty, các nhà quản lý hàng đầu nhận thấy tương đối dễ dàng để

thuyết phục hội đồng quản trị và cổ đông họ xứng đáng với số tiền bỏ ra, đặc biệt là vì các thành viên của ủy ban khen thưởng thường được chọn theo cách khá mờ ám.

Hơn nữa, cách giải thích "khả năng thương lượng" này phù hợp với thực tế là không có mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa việc giảm thuế suất cận biên cao nhất và tốc độ tăng năng suất ở các nước phát triển kể từ năm 1980. Cụ thể, thực tế quan trọng là tỷ lệ về tăng trưởng GDP bình quân đầu người gần như giống hệt nhau ở tất cả các nước giàu kể từ năm 1980. Trái ngược với những gì nhiều người ở Anh và Hoa Kỳ tin tưởng, những con số thực sự về tăng trưởng (tốt nhất có thể đánh giá từ dữ liệu tài khoản quốc gia chính thức) cho thấy Anh và Hoa Kỳ đã không tăng trưởng nhanh hơn kể từ năm 1980 so với Đức, Pháp, Nhật Bản, Đan Mạch hoặc Thụy Điển. Nói cách khác, việc giảm thuế suất thu nhập cận biên cao nhất và tăng thu nhập cao nhất dường như không đã kích thích năng suất (trái với dự đoán của lý thuyết cung) hoặc ở bất kỳ mức độ nào đã không kích thích năng suất đủ để có thể được phát hiện về mặt thống kê ở cấp vĩ mô.

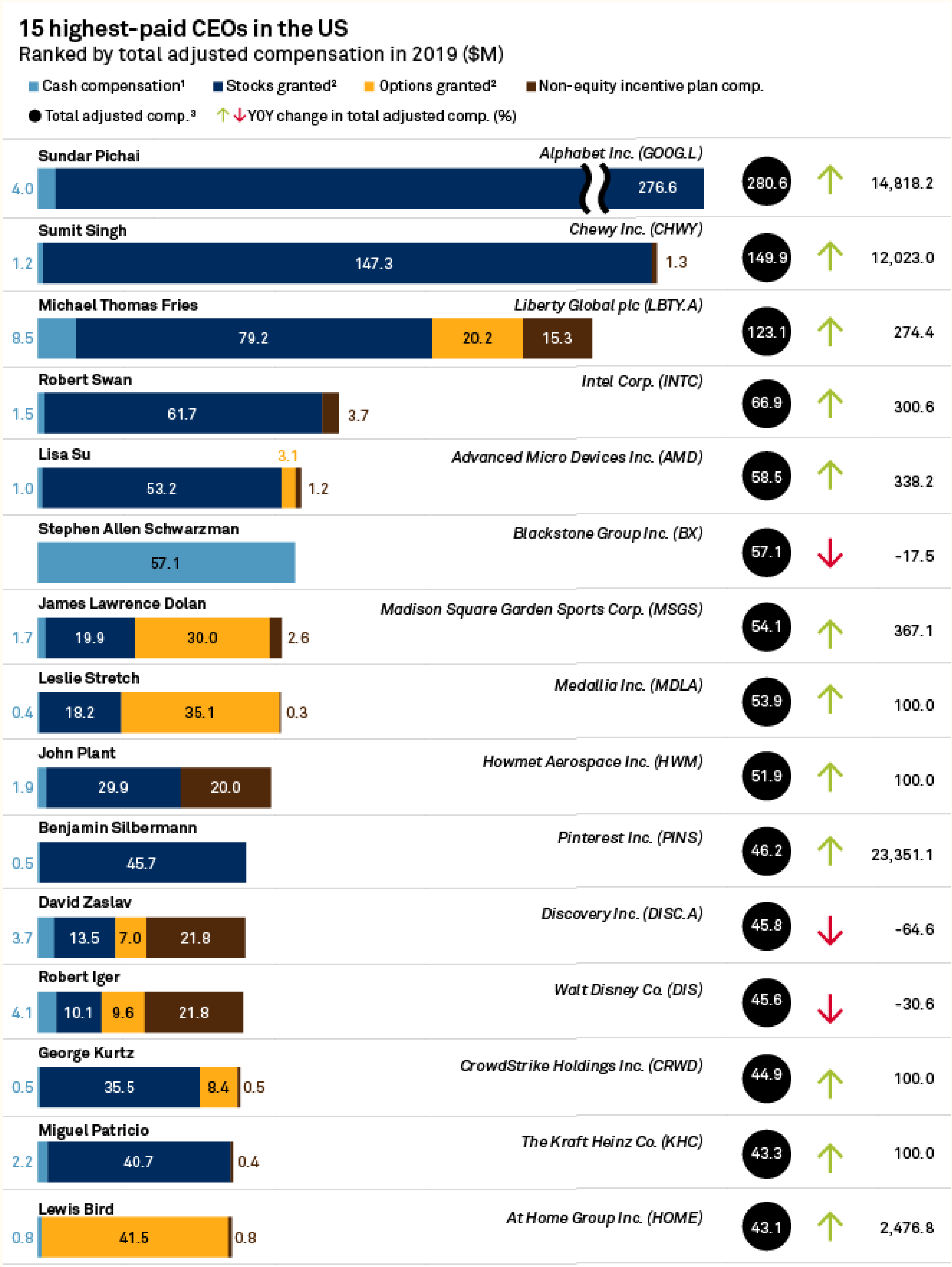
Sự nhầm lẫn đáng kể tồn tại xung quanh những vấn đề này bởi vì so sánh thường được thực hiện trong khoảng thời gian chỉ vài năm (một thủ tục có thể được sử dụng để biện minh cho hầu như bất kỳ kết luận nào). Hoặc quên điều chỉnh cho sự gia tăng dân số (đó là lý do chính cho cơ cấu chênh lệch về tăng trưởng GDP giữa Hoa Kỳ và Châu Âu). Đôi khi mức sản lượng bình quân đầu người (luôn cao hơn khoảng 20% ở Hoa Kỳ, trong các năm 1970–1980 cũng như 2000–2010) bị nhầm lẫn với tốc độ tăng trưởng (ở cả hai châu lục là như nhau. trong ba thập kỷ qua). Nhưng nguồn gốc chính của sự nhầm lẫn có lẽ là hiện tượng bắt kịp được đề cập ở trên. Không thể nghi ngờ sự suy giảm của Anh và Mỹ đã kết thúc vào những năm 1970, theo nghĩa là tốc độ tăng trưởng ở Anh và Mỹ, vốn thấp hơn tốc độ tăng trưởng ở Đức, Pháp, Scandinavia và Nhật Bản, đã không còn như vậy. Nhưng cũng không thể kiểm soát được lý do của sự hội tụ này: Châu Âu và Nhật Bản đã đuổi kịp Hoa Kỳ và Anh. Rõ ràng, điều này không liên quan nhiều đến cuộc cách mạng bảo thủ ở Hoa Kỳ và Anh vào những năm 1980, ít nhất là gần như thế.

Không nghi ngờ gì nữa, những vấn đề này quá nặng về cảm xúc và gắn bó quá chặt chẽ với bản sắc và niềm tự hào dân tộc để cho phép kiểm tra một cách bình tĩnh. Maggie Thatcher có cứu được nước Anh không? Liệu những đổi mới của Bill Gates có tồn tại nếu không có Ronald Reagan? Liệu chủ nghĩa tư bản Rhenish có nuốt chửng mô hình xã hội Pháp? Khi đối mặt với những lo lắng hiện sinh mạnh mẽ như vậy, lý trí thường bị thua thiệt, đặc biệt là vì khách quan khá khó để đưa ra kết luận hoàn toàn chính xác và hoàn toàn không khả dụng trên cơ sở so sánh tốc độ tăng trưởng cho thấy sự khác biệt vài %. Đối với Bill Gates và Ronald Reagan, mỗi người đều có tính cách sùng bái riêng (Bill đã phát minh ra máy tính hay chỉ là con chuột? Ronnie đã tự tay phá hủy Liên Xô hay với sự giúp đỡ của giáo hoàng?). Có thể hữu ích khi nhớ lại điều đó, nền kinh tế Hoa Kỳ trong giai đoạn 1950–1970 đổi mới

hơn nhiều so với giai đoạn 1990–2010, do thực tế là tốc độ tăng năng suất cao gần gấp đôi trong giai đoạn trước đây so với giai đoạn sau, và vì Hoa Kỳ trong cả hai giai đoạn đều ở biên giới công nghệ thế giới, sự khác biệt này phải liên quan đến tốc độ đổi mới. Một lập luận mới gần đây đã được nâng cao: có thể nền kinh tế Hoa Kỳ đã trở nên đổi mới hơn trong những năm gần đây nhưng sự đổi mới này không hiển thị trong các số liệu về năng suất bởi vì nó đã tràn sang các nước giàu có khác, vốn phát triển mạnh nhờ các phát minh của Hoa Kỳ. Tuy nhiên, sẽ khá ngạc nhiên nếu Hoa Kỳ, quốc gia không được ca ngợi về lòng vị tha quốc tế (người châu Âu thường xuyên phàn nàn về lượng khí thải carbon của Hoa Kỳ, trong khi các nước nghèo phàn nàn về sự keo kiệt của người Mỹ) được chứng minh đã không duy trì năng suất nâng cao này cho chính họ. Về lý thuyết, đó là mục đích của bằng sáng chế. Rõ ràng, cuộc tranh luận vẫn chưa kết thúc.

Trong một nỗ lực để đạt được một số tiến bộ về những vấn đề này, Emmanuel Saez, Stefanie Stantcheva, và tôi đã cố gắng vượt ra ngoài các so sánh quốc tế và sử dụng cơ sở dữ liệu mới chứa thông tin về lương cho giám đốc điều hành trong các công ty niêm yết trên khắp thế giới phát triển. Phát hiện của chúng tôi cho thấy lương giám đốc điều hành tăng vọt được giải thích khá tốt bởi mô hình thương lượng (thuế suất cận biên thấp hơn khuyến khích các giám đốc điều hành thương lượng khó hơn để được trả lương cao hơn) và không liên quan nhiều đến việc tăng năng suất quản lý theo giả thuyết. Một lần nữa, chúng tôi nhận thấy độ co giãn của chi trả cho giám đốc điều hành lớn hơn "may mắn" (có nghĩa là, sự thay đổi trong thu nhập không thể là do tài năng điều hành, bởi vì, ví dụ, các công ty khác trong cùng lĩnh vực đã làm tốt như nhau) so với tôn trọng "tài năng" (các biến thể không được giải thích bởi các ngành khác nhau). Như tôi đã giải thích trong Chương 9, phát hiện này đặt ra những vấn đề nghiêm trọng với quan điểm cho lương giám đốc điều hành cao là phần thưởng cho công việc tốt. Hơn nữa, chúng tôi nhận thấy độ co giãn đối với may rủi - nói rộng ra, khả năng các nhà điều hành thu được các khoản tăng không được chứng minh rõ ràng bởi hiệu quả kinh tế - cao hơn ở các quốc gia có mức thuế cận biên thấp hơn. Cuối cùng, chúng tôi phát hiện ra sự thay đổi trong thuế suất cận biên có thể giải thích tại sao lương điều hành lại tăng mạnh ở một số quốc gia chứ không phải ở những quốc gia khác. Đặc biệt, sự khác biệt về quy mô công ty và tầm quan trọng của lĩnh vực tài chính chắc chắn không thể giải thích được các thực tế quan sát được. Tương tự, ý tưởng cho lương giám đốc điều hành tăng vọt là do thiếu cạnh tranh, có vẻ không thực tế. Phát hiện của chúng tôi cho thấy chỉ áp dụng cách đánh thuế không phù hợp của Hoa Kỳ và Anh trước năm 1980 có thể làm được công việc này. Đối với một câu hỏi phức tạp và toàn diện như vậy (liên quan đến các yếu tố chính trị, xã hội và văn hóa cũng như kinh tế), rõ ràng là không thể hoàn toàn chắc chắn: đó là cái hay của khoa học xã hội. Ví dụ, có khả năng là các chuẩn mực xã hội liên quan đến việc trả lương cho người điều hành ảnh hưởng trực tiếp đến mức khen thưởng mà chúng tôi quan sát được ở các quốc gia khác nhau, không phụ thuộc vào ảnh hưởng của thuế

suất. Tuy nhiên, bằng chứng có sẵn cho thấy mô hình của chúng tôi đưa ra lời giải thích tốt nhất về các sự kiện quan sát được.



Suy nghĩ lại câu hỏi về Tỷ lệ cận biên cao nhất

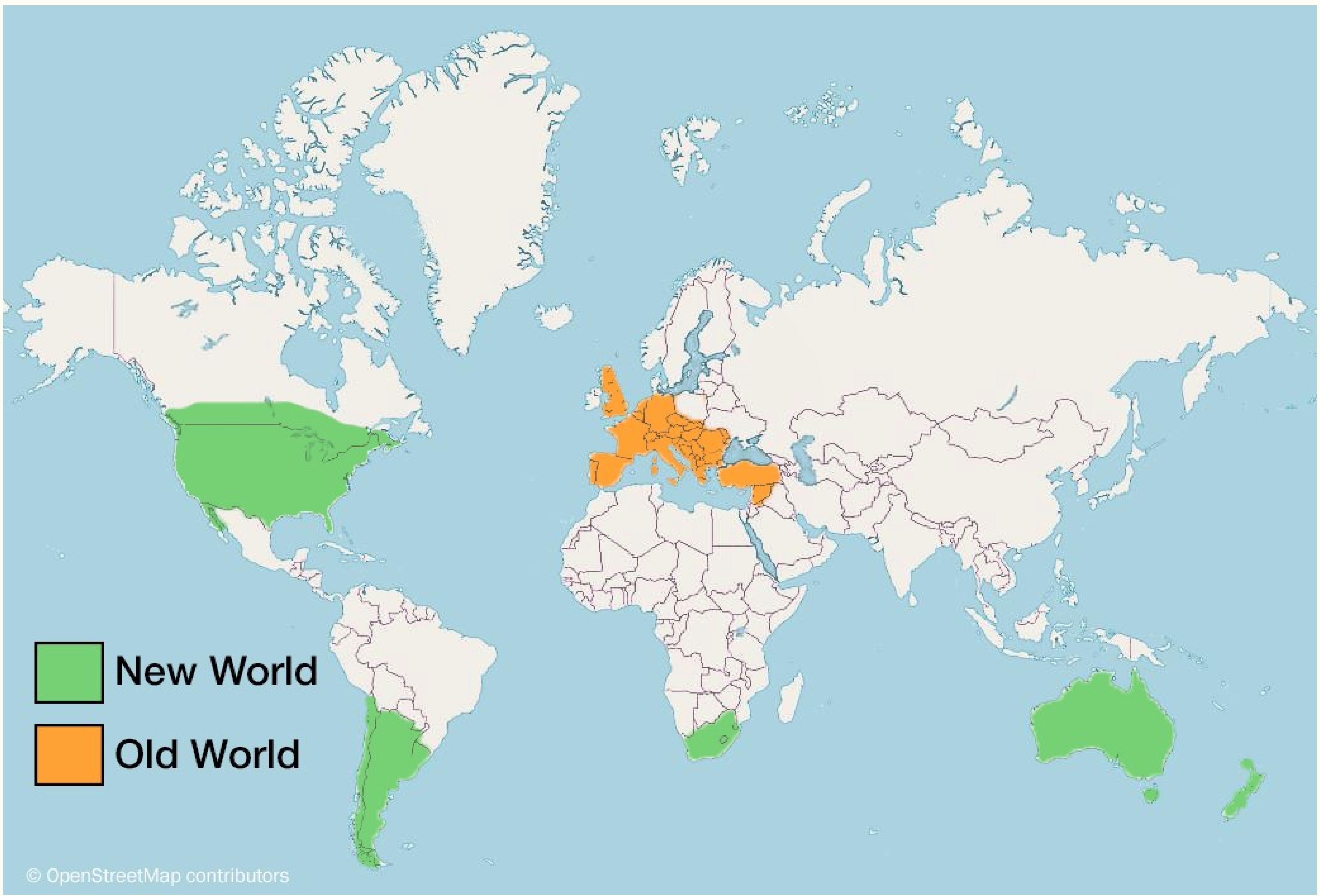
Những phát hiện này có ý nghĩa quan trọng đối với mức độ lũy tiến tài khóa mong muốn. Thật vậy, chúng chỉ ra việc áp dụng tỷ lệ tịch thu đối với thu nhập cao nhất không chỉ là khả thi mà còn là cách duy nhất để ngăn chặn sự gia tăng lương rất cao. Theo ước tính của chúng tôi, mức thuế tối ưu ở các nước phát triển có lẽ là trên 80%. Đừng để bị nhầm lẫn bởi độ chính xác rõ ràng của ước tính này: không có công thức toán học hay ước tính kinh tế nào có thể cho chúng ta biết chính xác mức thuế suất nào nên được áp dụng với thu nhập ở mức nào. Chỉ có sự thảo luận tập thể và thử nghiệm dân chủ mới có thể làm được điều đó. Tuy nhiên, điều chắc chắn là các ước tính của chúng tôi liên quan đến mức thu nhập cực kỳ cao, những ước tính được quan sát trong 1% hoặc 0,5% hàng đầu của hệ thống phân cấp thu nhập. Bằng chứng cho thấy tỷ lệ 80% đối với thu nhập trên 500.000 đô la hoặc 1 triệu đô la

một năm không những không làm giảm tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Hoa Kỳ mà trên thực tế sẽ phân phối thành quả tăng trưởng rộng rãi hơn trong khi vẫn áp đặt các giới hạn hợp lý về kinh tế. Rõ ràng sẽ dễ dàng áp dụng chính sách như vậy ở một quốc gia có quy mô như Hoa Kỳ hơn là ở một quốc gia châu Âu nhỏ, nơi thiếu sự phối hợp chặt chẽ về tài chính với các quốc gia láng giềng. Tôi nói thêm về điều phối quốc tế trong chương tiếp theo; ở đây, tôi sẽ chỉ đơn giản lưu ý Hoa Kỳ đủ lớn để áp dụng loại chính sách tài khóa này một cách hiệu quả. Ý tưởng tất cả các giám đốc điều hành của Hoa Kỳ sẽ ngay lập tức chạy trốn sang Canada và Mexico và không ai có đủ năng lực hoặc động lực để điều hành nền kinh tế sẽ không chỉ mâu thuẫn với kinh nghiệm lịch sử và bởi tất cả dữ liệu cấp công ty theo ý của chúng tôi; nó cũng không có ý nghĩa thông thường. Tỷ lệ 80% áp dụng cho thu nhập trên 500.000 đô la hoặc 1 triệu đô la một năm sẽ không mang lại nhiều lợi nhuận cho chính phủ, bởi vì nó sẽ nhanh chóng hoàn thành mục tiêu của mình: giảm đáng kể thù lao ở mức này nhưng không làm giảm năng suất của nền kinh tế Hoa Kỳ, vì vậy mức lương đó sẽ tăng lên ở mức thấp hơn. Để chính phủ có được nguồn thu mà chính phủ rất cần để phát triển nhà nước xã hội ít ỏi của Hoa Kỳ và đầu tư nhiều hơn vào y tế và giáo dục (đồng thời giảm thâm hụt liên bang), thuế cũng sẽ phải được tăng lên đối với thu nhập thấp hơn trong phân phối (ví dụ, bằng cách áp đặt tỷ lệ 50 hoặc 60% đối với thu nhập trên 200.000 đô la). Một chính sách xã hội và tài khóa như vậy nằm trong tầm tay của Hoa Kỳ.

Tuy nhiên, có vẻ như không có khả năng bất kỳ chính sách nào như vậy sẽ sớm được thông qua. Thậm chí không chắc chắn mức thuế thu nhập cận biên hàng đầu ở Hoa Kỳ sẽ được nâng lên cao tới 40% trong nhiệm kỳ thứ hai của Obama. Tiến trình chính trị của Hoa Kỳ có bị nắm bắt bởi 1% không? Ý tưởng này ngày càng trở nên phổ biến trong giới quan sát chính trường Washington. Việc xem xét cẩn thận các giả thuyết và cơ sở bằng chứng khác nhau, đồng thời tiếp cận dữ liệu tốt hơn, có thể ảnh hưởng đến tranh luận chính trị và có thể thúc đẩy quá trình theo hướng có lợi hơn cho lợi ích chung. Ví dụ, như tôi đã lưu ý trong Phần Ba, các nhà kinh tế Hoa Kỳ thường đánh giá thấp mức tăng thu nhập hàng đầu vì họ dựa trên dữ liệu không đầy đủ (đặc biệt là dữ liệu khảo sát không nắm bắt được mức thu nhập cao nhất). Kết quả là, họ chú ý quá nhiều đến khoảng cách lương giữa những người lao động có trình độ kỹ năng khác nhau (một câu hỏi quan trọng về lâu dài nhưng không mấy liên quan để hiểu tại sao 1% lại vượt xa đến như vậy. Do đó, việc sử dụng dữ liệu tốt hơn (đặc biệt là dữ liệu thuế) cuối cùng có thể tập trung sự chú ý vào các câu hỏi phù hợp.

Điều đó nói lên, lịch sử của thuế lũy tiến trong suốt thế kỷ 20 cho thấy nguy cơ chuyển sang chế độ tập trung là có thật và ít có lý do để lạc quan về vị trí của Hoa Kỳ. Chiến tranh là nguyên nhân dẫn đến việc đánh thuế lũy tiến, không phải là hậu quả tự nhiên của chế độ phổ thông đầu phiếu. Kinh nghiệm của Pháp thời Belle Époque chứng minh, nếu cần bằng chứng, không có gì bất ngờ khi giới tinh hoa kinh tế và tài chính có nghĩa vụ bảo vệ lợi ích

của họ — và điều đó bao gồm các nhà kinh tế, những người hiện đang chiếm một vị trí đáng ghen tị trong hệ thống phân cấp thu nhập của Hoa Kỳ. Một số nhà kinh tế có xu hướng bảo vệ lợi ích cá nhân trong khi tuyên bố ủng hộ lợi ích chung. Mặc dù dữ liệu về điều này rất thưa thớt, nhưng có vẻ như các chính trị gia Hoa Kỳ của cả hai đảng đều giàu có hơn nhiều so với các đối tác châu Âu và hoàn toàn khác với những người Mỹ bình thường, điều này có thể giải thích tại sao họ có xu hướng nhầm lẫn lợi ích cá nhân với lợi ích chung. Nếu không có một cú sốc triệt để, khả năng trạng thái cân bằng hiện tại sẽ tồn tại trong một thời gian khá dài. Lý tưởng tiên phong theo chủ nghĩa quân bình đã dần chìm vào quên lãng và Tân Thế giới có thể đang trên đà trở thành Luc địa già [châu Âu] của nền kinh tế toàn cầu hóa thế kỷ 21.



[15]

THUẾ TOÀN CẦU ĐỐI VỚI VỐN

Để điều chỉnh chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa của thế kỷ 21, việc xem xét lại mô hình xã hội và tài khóa của thế kỷ 20 và điều chỉnh nó cho phù hợp với thế giới ngày nay là không đủ. Để chắc chắn, việc cập nhật thích hợp chương trình dân chủ xã hội và tự do tài khóa của thế kỷ trước là điều cần thiết, như tôi đã cố gắng trình bày trong hai chương trước, tập trung vào hai thể chế cơ bản đã được phát minh trong thế kỷ 20 và phải tiếp tục đóng vai trò trung tâm trong tương lai: nhà nước xã hội và thuế thu nhập lũy tiến. Nhưng nếu nền dân chủ muốn giành lại quyền kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản tài chính toàn cầu hóa của thế kỷ này, thì nền dân chủ cũng phải phát minh ra các công cụ mới, thích ứng với những thách thức ngày nay. Công cụ lý tưởng sẽ là một loại thuế toàn cầu lũy tiến đối với vốn, cùng với mức độ minh bạch tài chính quốc tế rất cao. Một loại thuế như vậy sẽ cung cấp một cách để tránh một vòng xoáy bất bình đẳng vô tận và để kiểm soát các động lực đáng lo ngại của sự tập trung vốn toàn cầu. Bất kỳ công cụ và quy định nào thực sự được quyết định đều cần được đo lường theo lý tưởng này. Tôi sẽ bắt đầu bằng cách phân tích các khía cạnh thực tế của một loại thuế như vậy và sau đó tiến tới những phản ánh tổng quát hơn về quy định của chủ nghĩa tư bản từ việc cấm cho vay nặng lãi đến các biện pháp kiểm soát vốn của Trung Quốc.

Thuế toàn cầu đối với vốn: Một sự liên tục hữu ích

Đánh thuế toàn cầu đối với vốn là một ý tưởng không tưởng. Thật khó để tưởng tượng các quốc gia trên thế giới đồng ý về bất kỳ điều gì như vậy. Để đạt được mục tiêu này, họ sẽ phải thiết lập một biểu thuế áp dụng cho tất cả của cải trên toàn thế giới và sau đó quyết định cách phân bổ doanh thu. Nhưng dù không tưởng, thì nó vẫn hữu ích, vì một số lý do. Đầu tiên, ngay cả khi không có gì giống với lý tưởng này được áp dụng vào thực tế trong tương lai gần, nó có thể đóng vai trò là một điểm tham chiếu đáng giá, một tiêu chuẩn để đo lường các đề xuất thay thế. Phải thừa nhận, một loại thuế toàn cầu đối với vốn sẽ đòi hỏi mức độ hợp tác quốc tế rất cao và chắc chắn là không thực tế. Nhưng các quốc gia muốn đi theo hướng này rất có thể làm như vậy từng bước, bắt đầu từ cấp khu vực (ví dụ như châu Âu). Trừ khi điều gì đó như thế này xảy ra, rất có thể sẽ xảy ra phản ứng phòng thủ của những kẻ theo chủ nghĩa dân tộc. Ví dụ, người ta có thể thấy sự quay trở lại của các hình thức chủ nghĩa bảo hộ khác nhau cùng với việc áp đặt các biện pháp kiểm soát vốn. Tuy nhiên, vì những chính sách như vậy hiếm khi hiệu quả, chúng rất có thể dẫn đến thất vọng và làm gia tăng căng thẳng quốc tế. Chủ nghĩa bảo hộ và kiểm soát vốn thực sự là những thay thế không thỏa đáng cho hình thức điều tiết lý tưởng, đó là thuế toàn cầu đối với vốn - một giải pháp có giá trị duy trì sự mở cửa kinh tế trong khi điều tiết hiệu quả nền kinh tế toàn cầu và phân phối lợi ích giữa các quốc gia một cách công bằng. Nhiều người sẽ bác bỏ thuế vốn toàn cầu như một ảo tưởng nguy hiểm, giống như thuế thu nhập đã bị bác bỏ hơn một thế

kỷ trước. Tuy nhiên, khi xem xét kỹ, giải pháp này hóa ra ít nguy hiểm hơn nhiều so với các giải pháp thay thế.

Việc từ chối đánh thuế toàn cầu với vốn sẽ càng đáng tiếc hơn bởi vì hoàn toàn có thể tiến tới giải pháp lý tưởng này từng bước, trước tiên ở cấp độ châu lục hoặc khu vực và sau đó bằng cách sắp xếp hợp tác chặt chẽ hơn giữa các khu vực. Người ta có thể thấy một mô hình cho kiểu tiếp cận này trong các cuộc thảo luận gần đây về chia sẻ tự động dữ liệu ngân hàng giữa Hoa Kỳ và Liên minh Châu Âu. Hơn nữa, các hình thức đánh thuế vốn khác nhau đã tồn tại ở hầu hết các quốc gia, đặc biệt là ở Bắc Mỹ và Châu Âu, và những hình thức này rõ ràng có thể đóng vai trò là điểm khởi đầu. Các biện pháp kiểm soát vốn tồn tại ở Trung Quốc và các quốc gia mới nổi khác cũng có những bài học hữu ích cho tất cả mọi người. Tuy nhiên, có sự khác biệt quan trọng giữa các biện pháp hiện tại và thuế đánh vào vốn lý tưởng.

Thứ nhất, các đề xuất chia sẻ tự động thông tin ngân hàng hiện đang được thảo luận là không toàn diện. Không phải tất cả các loại tài sản đều được bao gồm và các hình phạt được hình dung rõ ràng là không đủ để đạt được kết quả mong muốn (mặc dù các quy định ngân hàng mới của Hoa Kỳ tham vọng hơn bất kỳ quy định nào đang tồn tại ở châu Âu). Cuộc tranh luận mới chỉ bắt đầu, và nó khó có thể tạo ra kết quả rõ ràng trừ khi các biện pháp trừng phạt tương đối nặng được áp dụng đối với các ngân hàng.

Vấn đề minh bạch tài chính và chia sẻ thông tin có liên quan mật thiết đến mức thuế lý tưởng với vốn. Nếu không có ý tưởng rõ ràng về tất cả thông tin sẽ được sử dụng để làm gì, các đề xuất chia sẻ dữ liệu hiện tại khó có thể đạt được kết quả mong muốn. Theo suy nghĩ của tôi, mục tiêu phải là một loại thuế lũy tiến hàng năm với tài sản cá nhân — nghĩa là, trên giá trị tài sản ròng mà mỗi người kiểm soát.

Đối với những người giàu nhất hành tinh, thuế do đó sẽ dựa trên giá trị tài sản ròng của cá nhân — các loại con số do Forbes và các tạp chí khác xuất bản. (Và việc thu thuế như vậy sẽ cho chúng ta biết liệu những con số được xuất bản trên các tạp chí có gần đúng hay không.) Đối với phần còn lại, tài sản chịu thuế sẽ được xác định theo giá trị thị trường của tất cả các tài sản tài chính (bao gồm tiền gửi ngân hàng, cổ phiếu, trái phiếu, quan hệ đối tác và các hình thức tham gia khác vào các công ty niêm yết và chưa niêm yết) và tài sản phi tài chính (đặc biệt là bất động sản), nợ ròng. Quá nhiều cơ sở cho thuế. Nó sẽ được đánh ở mức nào? Người ta có thể tưởng tượng tỷ lệ 0% đối với tài sản ròng dưới 1 triệu euro, 1% từ 1 đến 5 triệu và 2% trên 5 triệu. Hoặc người ta có thể thích một mức thuế lũy tiến dốc hơn nhiều đối với những tài sản lớn nhất (ví dụ: tỷ lệ 5 hoặc 10% đối với tài sản trên 1 tỷ euro). Cũng có thể có những lợi thế khi có một tỷ lệ tối thiểu đối với sự giàu có từ trung bình đến khiêm tốn (ví dụ: 0,1% dưới 200.000 euro và 0,5% từ 200.000 đến 1 triệu).

Tôi sẽ thảo luận về những vấn đề này sau. Ở đây, điểm quan trọng cần ghi nhớ là thuế vốn mà tôi đang đề xuất là thuế lũy tiến hàng năm với của cải toàn cầu. Tài sản lớn nhất sẽ bị

đánh thuế nặng hơn, và tất cả các loại tài sản phải được tính vào: bất động sản, tài sản tài chính và tài sản kinh doanh — không có ngoại lệ. Đây là một điểm khác biệt rõ ràng giữa thuế vốn đề xuất của tôi và thuế đánh vào vốn hiện đang tồn tại ở quốc gia, mặc dù các khía cạnh quan trọng của các loại thuế hiện hành đó nên được giữ lại. Để bắt đầu, hầu hết mọi quốc gia đều đánh thuế bất động sản: các quốc gia nói tiếng Anh có "thuế bất động sản", trong khi Pháp có thuế đất [taxe foncière]. Một hạn chế của các loại thuế này là chúng chỉ dựa trên bất động sản. (Các tài sản tài chính bị bỏ qua, và tài sản bị đánh thuế theo giá trị thị trường của nó bất kể khoản nợ, do đó một người mắc nợ nhiều sẽ bị đánh thuế giống như một người không mắc nợ.) Hơn nữa, bất động sản thường bị đánh thuế ở mức cố định, hoặc gần như thế. Tuy nhiên, những loại thuế như vậy vẫn tồn tại và tạo ra doanh thu đáng kể ở hầu hết các nước phát triển, đặc biệt là ở thế giới nói tiếng Anh (thường là 1–2% thu nhập quốc dân). Hơn nữa, thuế tài sản ở một số quốc gia (chẳng hạn như Hoa Kỳ) dựa trên các thủ tục đánh giá khá phức tạp với khả năng tự động điều chỉnh để thay đổi giá trị thị trường, các thủ tục cần được khái quát hóa và mở rộng cho các loại tài sản khác. Ở một số nước châu Âu (bao gồm Pháp, Thụy Sĩ, Tây Ban Nha, và cho đến gần đây là Đức và Thụy Điển), cũng áp dụng thuế lũy tiến đối với tổng tài sản. Nhìn bề ngoài, những loại thuế này có tinh thần gần hơn với mức thuế vốn lý tưởng mà tôi đang đề xuất. Tuy nhiên, trên thực tế, chúng thường không được miễn trừ. Nhiều loại tài sản bị loại bỏ, trong khi những loại khác được đánh giá theo giá trị tùy ý không liên quan gì đến giá trị thị trường của chúng. Đó là lý do tại sao một số quốc gia đã chuyển sang loại bỏ các loại thuế như vậy.

Dân chủ và Minh bạch Tài chính

Biểu thuế nào là lý tưởng cho thuế vốn đề xuất của tôi, và chúng ta nên mong đợi mức thuế như vậy tạo ra những khoản thu nào? Trước khi tôi cố gắng trả lời những câu hỏi này, hãy lưu ý thuế đề xuất không có ý định thay thế tất cả các loại thuế hiện có. Nó chỉ sự bổ sung khá khiêm tốn cho các dòng thu nhập khác mà nhà nước xã hội hiện đại phụ thuộc vào: một vài điểm thu nhập quốc dân (nhiều nhất là ba hoặc bốn). Mục đích chính của thuế vốn không phải để điều chỉnh nhà nước xã hội mà để điều chỉnh chủ nghĩa tư bản. Mục tiêu đầu tiên là ngăn chặn sự gia tăng vô thời hạn của bất bình đẳng giàu nghèo, và thứ hai là áp đặt các quy định hiệu quả đối với hệ thống tài chính và ngân hàng để tránh khủng hoảng. Để đạt được hai mục đích này, thuế vốn trước tiên phải thúc đẩy tính dân chủ và minh bạch tài chính: cần phải có sự rõ ràng về việc ai sở hữu tài sản gì trên khắp thế giới.

Tại sao mục tiêu minh bạch lại quan trọng như vậy? Hãy tưởng tượng một mức thuế toàn cầu rất thấp đối với vốn, giả sử một mức thuế cố định là 0,1% một năm trên tất cả các tài sản. Doanh thu từ một loại thuế như vậy tất nhiên sẽ bị hạn chế, theo thiết kế: nếu nguồn vốn tư nhân toàn cầu bằng khoảng năm năm thu nhập toàn cầu, thuế sẽ tạo ra doanh thu bằng 0,5% thu nhập toàn cầu, với sự thay đổi nhỏ giữa các quốc gia theo tỷ lệ vốn / thu nhập

của họ (giả sử thuế được thu ở quốc gia nơi chủ sở hữu tài sản cư trú chứ không phải nơi đặt tài sản đó - một giả định không thể được chấp nhận). Mặc dù vậy, mức thuế hạn chế như vậy đã đóng một vai trò rất hữu ích.

Đầu tiên, nó sẽ tạo ra thông tin về sự phân phối của cải. Các chính phủ, các tổ chức quốc tế và các văn phòng thống kê trên toàn thế giới cuối cùng sẽ có thể tạo ra dữ liệu đáng tin cậy về sự phát triển của sự giàu có toàn cầu. Các công dân sẽ không còn bị buộc phải dựa vào Forbes, các báo cáo tài chính hào nhoáng từ các nhà quản lý tài sản toàn cầu và các nguồn không chính thức khác để tránh khỏi sự vô hiệu hóa về mặt thống kê. (Nhớ lại tôi đã khám phá những khiếm khuyết của những nguồn không chính thức đó trong Phần Ba.) Thay vào đó, họ sẽ có quyền truy cập vào dữ liệu công khai dựa trên các phương pháp được quy định rõ ràng và thông tin được cung cấp theo pháp luật. Lợi ích của nền dân chủ sẽ là đáng kể: rất khó để có một cuộc tranh luận hợp lý về những thách thức lớn mà thế giới đang phải đối mặt ngày nay - tương lai của nhà nước xã hội, cái giá phải trả của việc chuyển đổi sang các nguồn năng lượng mới, xây dựng nhà nước ở các nước đang phát triển, v.v. - bởi vì sự phân bổ của cải trên toàn cầu vẫn còn quá mờ đục. Một số người nghĩ các tỷ phú trên thế giới có nhiều tiền đến mức chỉ cần đánh thuế họ ở mức thấp để giải quyết tất cả các vấn đề của thế giới là đủ. Những người khác tin có rất ít tỷ phú đến nỗi không có gì đáng kể khi đánh thuế họ nặng hơn. Như chúng ta đã thấy trong Phần Ba, sự thật nằm ở đâu đó giữa hai thái cực này. Về mặt kinh tế vĩ mô, người ta có thể phải giảm một chút trong hệ thống phân cấp tài sản (với khối tài sản từ 10–100 triệu euro chứ không phải 1 tỷ) để có được cơ sở thuế đủ lớn để tạo ra sự khác biệt. Tôi cũng đã phát hiện ra một số xu hướng đáng lo ngại về khách quan: nếu không có thuế toàn cầu đối với vốn hoặc một số chính sách tương tự, sẽ có rủi ro đáng kể là tỷ trọng tài sản toàn cầu của nhóm đầu sẽ tiếp tục tăng vô thời hạn — và điều này sẽ khiến mọi người lo lắng. Trong mọi trường hợp, cuộc tranh luận thực sự dân chủ không thể tiến hành nếu không có số liệu thống kê đáng tin cậy.

Cổ phần cho việc điều tiết tài chính cũng rất đáng kể. Các tổ chức quốc tế hiện chịu trách nhiệm giám sát và điều tiết hệ thống tài chính toàn cầu, bắt đầu là IMF, mới chỉ có một ý tưởng sơ bộ về sự phân bổ tài sản tài chính trên toàn cầu, và đặc biệt là lượng tài sản được cất giấu trong các thiên đường thuế. Như tôi đã trình bày, các tài khoản tài chính của hành tinh này không cân bằng. (Trái đất dường như vĩnh viễn mắc nợ sao Hỏa.) Việc di chuyển theo cách của chúng ta qua một cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu được bao phủ trong một lớp sương mù thống kê dày đặc như vậy là đầy nguy hiểm. Lấy ví dụ, cuộc khủng hoảng ngân hàng Síp năm 2013. Cả chính quyền châu Âu và IMF đều không có nhiều thông tin về việc ai là người sở hữu chính xác các tài sản tài chính gửi ở Síp hoặc số tiền mà họ sở hữu, do đó các giải pháp đề xuất của họ tỏ ra không hiệu quả. Như chúng ta sẽ thấy trong chương tiếp theo, minh bạch hơn về tài chính sẽ không chỉ tạo cơ sở cho việc đánh thuế vốn hàng

năm vĩnh viễn; nó cũng sẽ mở đường cho việc quản lý công bằng và hiệu quả hơn các cuộc khủng hoảng ngân hàng như cuộc khủng hoảng ở Síp, có thể bằng cách áp dụng các loại thuế đặc biệt lũy tiến và được hiệu chỉnh cẩn thận đối với vốn.

Thuế 0,1% đối với vốn sẽ mang tính chất của một luật báo cáo bắt buộc hơn là một loại thuế thực sự. Mọi người sẽ được yêu cầu báo cáo quyền sở hữu tài sản vốn cho các cơ quan tài chính của thế giới để được công nhận là chủ sở hữu hợp pháp, với tất cả những ưu điểm và nhược điểm của nó.

Như đã lưu ý, đây là những gì Cách mạng Pháp đã hoàn thành với việc báo cáo bắt buộc và khảo sát địa chính. Thuế vốn sẽ là một loại khảo sát tài chính trên toàn thế giới, và không có gì giống như nó hiện đang tồn tại. Điều quan trọng là phải hiểu thuế luôn không chỉ là một loại thuế: nó còn là một cách xác định các chuẩn mực và danh mục và áp đặt khuôn khổ pháp lý cho hoạt động kinh tế. Điều này luôn xảy ra, đặc biệt là đối với quyền sở hữu đất đai. Trong thời kỳ hiện đại, việc áp đặt các loại thuế mới vào khoảng thời gian Chiến tranh thế giới I đòi hỏi phải có những định nghĩa chính xác về thu nhập, tiền lương và lợi nhuận. Đổi mới tài khóa đến lượt nó đã thúc đẩy sự phát triển của các chuẩn mực kế toán mà trước đây chưa có. Do đó, một trong những mục tiêu chính của thuế đánh vào vốn là để tinh chỉnh các định nghĩa về các loại tài sản khác nhau và đặt ra các quy tắc để định giá tài sản, nợ phải trả và tài sản ròng. Theo các chuẩn mực kế toán hiện có hiệu lực, các thủ tục quy định là không hoàn hảo và thường mơ hồ. Những sai sót đã góp phần vào nhiều vụ bê bối tài chính mà thế giới đã chứng kiến kể từ năm 2000.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, thuế vốn sẽ buộc các chính phủ phải làm rõ và mở rộng các thỏa thuận quốc tế liên quan đến việc chia sẻ tự động dữ liệu ngân hàng. Nguyên tắc khá đơn giản: cơ quan thuế quốc gia phải nhận được tất cả thông tin họ cần để tính toán tài sản ròng của mọi công dân. Thật vậy, thuế vốn nên hoạt động giống như thuế thu nhập hiện đang áp dụng ở nhiều quốc gia, nơi người sử dụng lao động cung cấp dữ liệu về thu nhập cho cơ quan thuế (ví dụ: thông qua biểu mẫu W-2 và 1099 ở Hoa Kỳ). Cần có báo cáo tương tự về tài sản vốn (thực tế, báo cáo thu nhập và vốn có thể được kết hợp thành một biểu mẫu). Tất cả người nộp thuế sẽ nhận được một biểu mẫu liệt kê tài sản và công nợ của họ như đã báo cáo cho cơ quan thuế. Nhiều bang của Hoa Kỳ sử dụng phương pháp này để quản lý thuế bất động sản: người nộp thuế nhận được biểu mẫu hàng năm cho biết giá trị thị trường hiện tại của bất động sản mà họ sở hữu, do chính phủ tính toán trên cơ sở giá quan sát được trong các giao dịch liên quan đến các bất động sản có thể so sánh được. Người nộp thuế tất nhiên có thể thách thức các định giá này bằng các bằng chứng thích hợp. Trên thực tế, rất hiếm khi điều chỉnh, vì dữ liệu về giao dịch bất động sản luôn có sẵn và khó bị tranh chấp: gần như mọi người đều nhận thức được sự thay đổi giá trị bất động sản trên thị trường địa phương và các cơ quan chức năng có cơ sở dữ liệu toàn diện theo ý của họ. Tóm

lại, xin lưu ý phương pháp báo cáo này có hai ưu điểm: nó làm cho cuộc sống của người đóng thuế trở nên đơn giản và loại bỏ sự cám dỗ không thể tránh khỏi để đánh giá thấp hơn một chút giá trị tài sản của riêng một người.

Điều cần thiết — và hoàn toàn khả thi — là mở rộng hệ thống báo cáo này cho tất cả các loại tài sản tài chính (và các khoản nợ). Đối với các tài sản và nợ phải trả liên quan đến các tổ chức tài chính trong biên giới quốc gia, điều này có thể được thực hiện ngay lập tức, vì các ngân hàng, công ty bảo hiểm và các trung gian tài chính khác ở hầu hết các nước phát triển đã được yêu cầu thông báo cho cơ quan thuế về tài khoản ngân hàng và các tài sản khác mà họ quản lý. Ví dụ ở Pháp, chính phủ biết Monsieur X sở hữu một căn hộ trị giá 400.000 euro và danh mục đầu tư chứng khoán trị giá 200.000 euro và có 100.000 euro nợ chưa thanh toán. Do đó, nó có thể gửi cho anh ta một biểu mẫu cho biết những số tiền khác nhau (cùng với giá trị tài sản ròng 500.000 euro của anh ta) với yêu cầu sửa đổi và bổ sung nếu thích hợp. Loại hệ thống tự động này, được áp dụng cho toàn bộ dân số, thích nghi với thế kỷ 21 tốt hơn nhiều so với phương pháp cổ điển yêu cầu tất cả mọi người phải khai báo trung thực số tiền họ sở hữu.

Một giải pháp đơn giản: Truyền tự động thông tin ngân hàng

Bước đầu tiên hướng tới việc đánh thuế vốn trên toàn cầu là mở rộng ra cấp độ quốc tế loại hình truyền dữ liệu ngân hàng tự động để đưa thông tin về tài sản nắm giữ tại các ngân hàng nước ngoài trong bảng kê khai tài sản được tính toán trước cấp cho từng người nộp thuế. Điều quan trọng là phải nhận ra không có trở ngại kỹ thuật nào để làm như vậy. Dữ liệu ngân hàng đã được tự động chia sẻ với cơ quan thuế ở một quốc gia có 300 triệu dân như Hoa Kỳ, cũng như ở các quốc gia như Pháp và Đức với dân số lần lượt là 60 và 80 triệu, vì vậy rõ ràng không có lý do gì các ngân hàng ở Quần đảo Cayman và Thụy Sĩ sẽ không xử lý được. Tất nhiên, các thiên đường thuế thường xuyên viện ra những lý do khác để duy trì bí mật ngân hàng. Một trong số đó là lo ngại các chính phủ sẽ sử dụng sai thông tin. Đây không phải là một lập luận thuyết phục lắm: thật khó hiểu tại sao nó không áp dụng cho thông tin về tài khoản ngân hàng của những người đủ thận trọng để giữ tiền của họ ở quốc gia nơi họ nộp thuế. Lý do hợp lý nhất tại sao các thiên đường thuế bảo vệ bí mật ngân hàng là nó cho phép khách hàng của họ trốn tránh các nghĩa vụ tài chính, do đó cho phép các thiên đường thuế chia sẻ lợi nhuận. Rõ ràng điều này không liên quan gì đến các nguyên tắc của kinh tế thị trường.

Không ai có quyền ấn định mức thuế của riêng mình. Sẽ không đúng khi các cá nhân trở nên giàu có từ thương mại tự do và hội nhập kinh tế chỉ để thu lợi nhuận bằng giá của những người hàng xóm của họ. Đó hoàn toàn là hành vi trộm cắp.

Cho đến nay, nỗ lực triệt để nhất để chấm dứt những thông lệ này là Đạo luật Tuân thủ Thuế Tài khoản Nước ngoài (FATCA) được thông qua tại Hoa Kỳ vào năm 2010 và dự kiến được thực hiện theo từng giai đoạn trong năm 2014 và 2015. Nó yêu cầu tất cả các ngân hàng nước ngoài phải thông báo cho Kho bạc. Bộ phận về tài khoản ngân hàng và các khoản đầu tư do người nộp thuế Hoa Kỳ nắm giữ ở nước ngoài, cùng với bất kỳ nguồn thu nhập nào khác mà họ có thể được hưởng lợi. Đây là một đạo luật tham vọng hơn nhiều so với chỉ thị năm 2003 của EU về tiết kiệm nước ngoài, vốn chỉ liên quan đến các tài khoản tiền gửi có lãi suất (danh mục đầu tư cổ phần không được bảo hiểm, điều này thật đáng tiếc, vì khối tài sản lớn chủ yếu được nắm giữ dưới dạng cổ phiếu, được bảo hiểm đầy đủ. bởi FATCA) và chỉ áp dụng cho các ngân hàng Châu Âu và không áp dụng trên toàn thế giới (không giống như FATCA). Mặc dù chỉ thị của châu Âu còn rụt rè và gần như vô nghĩa, nhưng nó không được thực thi, vì mặc dù đã có nhiều cuộc thảo luận và đề xuất sửa đổi kể từ năm 2008, Luxembourg và Áo đã giành được từ các nước thành viên EU khác một thỏa thuận gia hạn miễn trừ báo cáo dữ liệu tự động và duy trì quyền của họ chỉ chia sẻ thông tin khi có yêu cầu chính thức. Hệ thống này, cũng áp dụng cho Thụy Sĩ và các lãnh thổ khác bên ngoài Liên minh châu Âu, có nghĩa là chính phủ phải có một thứ gì đó gần với bằng chứng gian lận để đưa thông tin về tài khoản ngân hàng nước ngoài của một trong các công dân của mình. Điều này rõ ràng là hạn chế đáng kể khả năng phát hiện và kiểm soát gian lận. Năm 2013, sau khi Luxembourg và Thụy Sĩ công bố ý định tuân thủ các quy định của FATCA, các cuộc thảo luận ở châu Âu đã được nối lại với ý định đưa một số hoặc tất cả những điều này vào một chỉ thị mới của EU. Không thể biết khi nào các cuộc thảo luận sẽ kết thúc hoặc liệu chúng có dẫn đến một thỏa thuận ràng buộc về mặt pháp lý hay không.

Thụy Sĩ là một trong những trung tâm tài chính ngân hàng hàng đầu thế giới với 266 ngân hàng tính đến năm 2017. Mạng lưới ngân hàng rất phát triển và các ngân hàng Thụy Sĩ là hàng đầu thế giới trong các lĩnh vực chuyên biệt như ngân hàng tư nhân và quản lý tài sản. Tổng tài sản của hệ thống ngân hàng Thụy Sĩ vào cuối năm 2016 lên tới 6,8 nghìn tỷ đô la bao gồm cả tài sản do các ngân hàng Thụy Sĩ ở nước ngoài quản lý. Sự hiện diện thực tế của Hoa Kỳ và các tổ chức nước ngoài khác ở Thụy Sĩ là rất quan trọng để thương mại dịch vụ tài chính thành công và tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong khả năng cạnh tranh của lĩnh vực dịch vụ tài chính Thụy Sĩ. Bối cảnh ngân hàng ở Thụy Sĩ rất đa dạng, bao gồm các ngân hàng phổ thông, ngân hàng bang, ngân hàng tư nhân, và các nhà quản lý quỹ và tài sản.

Ngoài ra, hãy lưu ý trong lĩnh vực này thường có một hố sâu ngăn cách giữa những tuyên bố chiến thắng của các nhà lãnh đạo chính trị và thực tế của những gì họ đạt được. Điều này cực kỳ đáng lo ngại cho sự cân bằng trong tương lai của các xã hội dân chủ của chúng ta. Điều đặc biệt đáng chú ý là phát hiện ra các quốc gia phụ thuộc nhiều nhất vào nguồn thu

thuế đáng kể để chi trả cho các chương trình xã hội, cụ thể là các quốc gia châu Âu. Đây là một ví dụ điển hình về tình hình khó khăn mà các nước nhỏ hơn phải đối mặt trong việc đối phó với toàn cầu hóa. Các quốc gia được xây dựng qua nhiều thế kỷ nhận thấy họ quá nhỏ để áp đặt và thực thi các quy tắc với chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa ngày nay. Các quốc gia châu Âu đã có thể thống nhất xung quanh một loại tiền tệ duy nhất (sẽ được thảo luận sâu hơn trong chương tiếp theo), nhưng họ hầu như không đạt được gì trong lĩnh vực thuế. Các nhà lãnh đạo của các quốc gia lớn nhất trong Liên minh châu Âu, những người đương nhiên phải chịu trách nhiệm chính về thất bại này và về hố sâu ngăn cách giữa lời nói và hành động của họ, tuy nhiên, tiếp tục đổ lỗi cho các quốc gia khác và các thể chế của chính Liên minh châu Âu. Không có lý do gì để nghĩ mọi thứ sẽ sớm thay đổi.

Hơn nữa, mặc dù FATCA có nhiều tham vọng hơn bất kỳ chỉ thị nào của EU trong lĩnh vực này, nhưng nó cũng không đủ. Thứ nhất, ngôn ngữ của nó không đủ chính xác hoặc toàn diện, vì vậy có lý do chính đáng để tin một số quỹ và quỹ tín thác nhất định có thể tránh mọi nghĩa vụ báo cáo tài sản của họ một cách hợp pháp. Đối với một phương pháp khác, hình phạt mà luật đưa ra (thuế phụ thu 30% đối với thu nhập mà các ngân hàng không tuân thủ thu được từ các hoạt động tại Hoa Kỳ của họ) là không đủ. Có thể đủ để thuyết phục một số ngân hàng (chẳng hạn như các tổ chức lớn của Thụy Sĩ và Luxembourgian cần hoạt động kinh doanh tại Hoa Kỳ) tuân theo luật, nhưng cũng có thể có sự trỗi dậy của các ngân hàng nhỏ hơn chuyên quản lý danh mục đầu tư ở nước ngoài và không hoạt động trên đất Hoa Kỳ. Các tổ chức như vậy, cho dù đặt tại Thụy Sĩ, Luxembourg, London hoặc các quốc gia khác, có thể tiếp tục quản lý tài sản của những người nộp thuế ở Hoa Kỳ (hoặc Châu Âu) mà không cần chuyển tải bất kỳ thông tin nào cho cơ quan chức năng, hoàn toàn không bị trừng phạt.

Rất có thể cách duy nhất để đạt được kết quả hữu hình là áp đặt các biện pháp trừng phạt tự động không chỉ đối với các ngân hàng mà còn với các quốc gia từ chối yêu cầu các tổ chức tài chính của họ cung cấp thông tin cần thiết. Ví dụ, người ta có thể xem xét một mức thuế 30% trở lên đối với hàng xuất khẩu của các quốc gia vi phạm. Nói rõ hơn, mục tiêu không phải là áp đặt lệnh cấm vận chung đối với các thiên đường thuế hay tham gia vào một cuộc chiến thương mại bất tận với Thụy Sĩ hay Luxembourg. Chủ nghĩa bảo hộ không tạo ra của cải, và tự do thương mại và mở cửa kinh tế cuối cùng là vì lợi ích của tất cả mọi người, với điều kiện một số quốc gia không lợi dụng các nước láng giềng bằng cách bòn rút cơ sở thuế của họ. Yêu cầu cung cấp dữ liệu ngân hàng toàn diện một cách tự động lẽ ra phải là một phần của các hiệp định thương mại tự do và tự do hóa vốn được đàm phán từ năm 1980. Các quốc gia phát triển mạnh về vấn đề tài chính rõ ràng có thể khó chấp nhận cải cách, đặc biệt vì ngành dịch vụ tài chính hợp pháp thường phát triển cùng với các hoạt động ngân hàng bất hợp pháp (hoặc có vấn đề). Ngành dịch vụ tài chính đáp ứng nhu cầu thực sự của nền kinh tế quốc tế và rõ ràng sẽ tiếp tục tồn tại bất kể quy định nào được thông qua. Tuy nhiên,

các thiên đường thuế chắc chắn sẽ bị thiệt hại đáng kể nếu minh bạch tài chính trở thành tiêu chuẩn. Các quốc gia như vậy sẽ khó có thể đồng ý cải cách nếu không có các biện pháp trừng phạt, đặc biệt là vì các quốc gia khác, và ngang với các quốc gia lớn nhất trong Liên minh châu Âu, hiện không thể hiện nhiều quyết tâm đối phó với vấn đề này. Ngoài ra, lưu ý việc xây dựng Liên minh Châu Âu cho đến nay vẫn dựa trên ý tưởng mỗi quốc gia có thể có một thị trường duy nhất và dòng vốn tự do mà không phải trả bất kỳ giá nào. Cải cách là cần thiết, thậm chí là tất yếu, nhưng sẽ thật ngây thơ nếu nghĩ nó sẽ xảy ra mà không có cuộc chiến. Bởi vì nó đưa cuộc tranh luận ra khỏi lĩnh vực trừu tượng và khoa trương cao siêu và hướng tới các biện pháp trừng phạt cụ thể, vốn rất quan trọng, đặc biệt là ở châu Âu, FATCA rất hữu ích.

Cuối cùng, lưu ý cả FATCA và các chỉ thị của EU đều không nhằm mục đích hỗ trợ thuế lũy tiến đối với tài sản toàn cầu. Mục đích của họ chủ yếu là cung cấp cho cơ quan thuế thông tin về tài sản của người nộp thuế để sử dụng cho các mục đích nội bộ như xác định các thiếu sót trong tờ khai thuế thu nhập. Thông tin cũng có thể được sử dụng để xác định khả năng trốn thuế bất động sản hoặc thuế tài sản (ở các quốc gia có thuế này), nhưng trọng tâm chính là việc thực thi thuế thu nhập. Rõ ràng, những vấn đề khác nhau này có liên quan mật thiết với nhau, và minh bạch tài chính quốc tế là một vấn đề quan trọng đối với chính sách tài khóa hiện đại trên toàn thế giới.

Mục đích của thuế đánh vào vốn là gì?

Giả sử tiếp theo cơ quan thuế được thông báo đầy đủ về vị thế tài sản ròng của mỗi người dân. Họ có nên bằng lòng với việc đánh thuế của cải ở mức rất thấp (ví dụ, 0,1%, phù hợp với logic của báo cáo bắt buộc), hay nên đánh thuế cao hơn, và nếu vậy, tại sao? Câu hỏi chính có thể được định dạng lại như sau. Vì thuế thu nhập lũy tiến tồn tại và ở hầu hết các quốc gia, thuế bất động sản lũy tiến, mục đích của thuế lũy tiến đối với vốn là gì? Trên thực tế, ba loại thuế lũy tiến này có vai trò khác biệt và bổ sung cho nhau. Mỗi loại là một trụ cột thiết yếu của một hệ thống thuế lý tưởng.

Logic đóng góp khá đơn giản: thu nhập thường không phải là một khái niệm được xác định rõ ràng đối với những người rất giàu có và chỉ có thuế trực thu trên vốn mới có thể đánh giá chính xác khả năng đóng góp của những người giàu có. Cụ thể, hãy tưởng tượng một người có tài sản 10 tỷ euro. Như chúng ta đã thấy khi kiểm tra bảng xếp hạng Forbes, vận may ở mức độ này đã tăng rất nhanh trong ba thập kỷ qua, với tốc độ tăng trưởng thực tế là 6–7% một năm hoặc thậm chí cao hơn đối với những cá nhân giàu có nhất (chẳng hạn như Liliane Bettencourt và Bill Gates). Theo định nghĩa, điều này có nghĩa là thu nhập theo nghĩa kinh tế, bao gồm cổ tức, lãi vốn và tất cả các nguồn lực mới khác có khả năng tài trợ cho tiêu dùng và tăng vốn dự trữ, chiếm ít nhất 6–7% vốn của mỗi cá nhân (giả sử hầu như không có thứ nào trong số này được tiêu thụ). Để đơn giản hóa mọi thứ, hãy tưởng tượng một cá nhân

được đề cập có thu nhập bằng 5% trong số tài sản 10 tỷ euro, tức là 500 triệu một năm. Giờ đây, khó có khả năng một cá nhân như vậy kê khai thu nhập 500 triệu euro trên tờ khai thuế thu nhập của mình. Ở Pháp, Hoa Kỳ và tất cả các nước khác mà chúng tôi đã nghiên cứu, thu nhập lớn nhất được kê khai trên tờ khai thuế thu nhập thường không quá vài chục triệu euro hoặc đô la. Hãy xem Liliane Bettencourt, người thừa kế L'Oréal và người giàu nhất nước Pháp. Theo thông tin được đăng tải trên báo chí và do chính Bettencourt tiết lộ, thu nhập được kê khai của cô không bao giờ quá 5 triệu một năm, hoặc hơn một phần mười nghìn tài sản của cô (hiện là hơn 30 tỷ euro).

Điểm cốt yếu ở đây là không có hành vi trốn thuế hoặc không khai báo có tài khoản ngân hàng Thụy Sĩ nào. Ngay cả một người có gu thẩm mỹ tinh tế và sang trọng nhất cũng không thể dễ dàng chi 500 triệu euro một năm cho các chi phí hiện tại. Nói chung là đủ để mất một vài triệu một năm tiền cổ tức (hoặc một số loại thanh toán khác) trong khi để lại phần còn lại của lợi tức vốn để tích lũy vào quỹ tín thác của gia đình hoặc pháp nhân đặc biệt khác được tạo ra với mục đích duy nhất là quản lý một tài sản lớn như vậy, cũng giống như các khoản tài trợ của trường đại học được quản lý.

Điều này là hoàn toàn hợp pháp và vốn dĩ không có vấn đề gì. Tuy nhiên, nó thực sự là một thách thức đối với hệ thống thuế. Nếu một số người bị đánh thuế trên cơ sở thu nhập kê khai chỉ là 1% thu nhập kinh tế của họ, hoặc thậm chí 10%, thì không có gì hoàn thành bằng cách đánh thuế thu nhập đó với tỷ lệ 50% hoặc thậm chí 98%. Vấn đề là đây là cách thức hoạt động của hệ thống thuế trên thực tế ở các nước phát triển. Thuế suất hiệu dụng (được biểu thị bằng % thu nhập kinh tế) là cực kỳ thấp ở nhóm trên cùng của hệ thống phân cấp giàu có, đây là một vấn đề, vì nó làm nổi bật động lực bùng nổ của bất bình đẳng giàu nghèo, đặc biệt là khi nhóm giàu hơn có thể thu được lợi nhuận lớn hơn. Trên thực tế, hệ thống thuế phải làm giảm động lực này chứ không phải khuyến khích nó.

Có một số cách để đối phó với vấn đề này. Một là đánh thuế tất cả thu nhập của một người, bao gồm cả phần tích lũy trong quỹ tín thác, công ty cổ phần và quan hệ đối tác. Một giải pháp đơn giản hơn là tính thuế dựa trên cơ sở của cải chứ không phải thu nhập. Sau đó, người ta có thể giả định một lợi suất cố định (ví dụ, 5% một năm) để ước tính thu nhập trên vốn và bao gồm số tiền đó vào thu nhập chịu thuế thu nhập lũy tiến. Một số quốc gia, chẳng hạn như Hà Lan, đã thử điều này nhưng đã gặp phải một số khó khăn liên quan đến phạm vi tài sản được bảo hiểm và lựa chọn thu hồi vốn. Một giải pháp khác là áp dụng thuế lũy tiến trực tiếp đối với tổng tài sản của một cá nhân. Ưu điểm quan trọng của phương pháp là người ta có thể thay đổi thuế suất tùy theo quy mô của khối tài sản, vì chúng ta biết trên thực tế, khối tài sản lớn hơn sẽ kiếm được lợi nhuận lớn hơn.

Theo kết quả phát hiện ra ở đầu hệ thống phân cấp giàu có đang thu về lợi nhuận rất cao, lập luận mang tính đóng góp này là lý do quan trọng nhất của thuế lũy tiến với vốn. Theo lý

luận này, vốn là một chỉ số tốt hơn về khả năng đóng góp của các cá nhân rất giàu có hơn là thu nhập, điều này thường khó đo lường. Do đó, cần phải đánh thuế đánh vào vốn bên cạnh thuế thu nhập đối với những cá nhân có thu nhập chịu thuế rõ ràng là quá thấp so với mức độ giàu có của họ.

Tuy nhiên, không nên bỏ qua một lập luận kinh điển khác ủng hộ thuế vốn. Nó dựa trên một logic của các khuyến khích. Ý tưởng cơ bản là thuế đánh vào vốn là một động cơ để tìm kiếm lợi tức tốt nhất có thể trên vốn cổ phần của một người. Cụ thể, mức thuế 1 hoặc 2% đối với sự giàu có là tương đối nhẹ đối với một doanh nhân kiếm được 10% một năm trên số vốn của mình. Ngược lại, sẽ khá nặng nề với một người chỉ thu về nhiều nhất là 2 hoặc 3% một năm. Theo logic này, mục đích của thuế đánh vào vốn là để buộc những người sử dụng tài sản của họ không hiệu quả phải bán tài sản để trả thuế, do đó đảm bảo những tài sản đó sẽ nằm trong tay của các nhà đầu tư năng động hơn.

Có một số giá trị cho lập luận này, nhưng nó không nên được phóng đại. Trên thực tế, tỷ suất sinh lợi của vốn không chỉ phụ thuộc vào tài năng và công sức của nhà tư bản. Đối với những người khác, lợi nhuận của từng cá nhân phần lớn là không thể đoán trước và hỗn loạn và bị ảnh hưởng bởi tất cả các loại cú sốc kinh tế. Ví dụ, có nhiều lý do khiến một công ty có thể thua lỗ tại bất kỳ thời điểm nào. Một hệ thống thuế chỉ dựa trên vốn cổ phần (chứ không dựa trên lợi nhuận thực hiện) sẽ gây áp lực không cân xứng đối với các công ty ở vùng đỏ, bởi vì thuế của họ sẽ cao khi họ thua lỗ như khi họ kiếm được lợi nhuận cao và điều này có thể giảm xuống. họ lâm vào tình trạng phá sản. Do đó, hệ thống thuế lý tưởng là sự dung hòa giữa logic khuyến khích (ưu đãi thuế đánh vào vốn cổ phần) và logic bảo hiểm (ưu đãi thuế đánh vào dòng doanh thu bắt nguồn từ vốn). Tính không thể đoán trước của lợi tức vốn giải thích, hơn nữa, tại sao việc đánh thuế những người thừa kế không phải một lần và mãi mãi lại hiệu quả hơn vào thời điểm thừa kế (bằng cách đánh thuế di sản), mà là trong suốt cuộc đời của họ, thông qua thuế dựa trên cả thu nhập vốn và giá trị của vốn cổ phần. Nói cách khác, cả ba loại thuế — đánh vào thừa kế, thu nhập và vốn — đóng vai trò hữu ích và bổ sung cho nhau (ngay cả khi thu nhập hoàn toàn có thể quan sát được đối với tất cả những người nộp thuế, bất kể giàu có đến đâu).

Kế hoạch chi tiết về thuế tài sản của châu Âu

Xem xét tất cả các yếu tố này, lịch trình lý tưởng cho thuế đánh vào vốn là gì, và mức thuế như vậy sẽ mang lại bao nhiêu? Để rõ ràng hơn, tôi đang nói ở đây về một loại thuế cố định hàng năm đối với vốn với một tỷ lệ do đó phải khá vừa phải. Thuế chỉ thu một lần trong mỗi thế hệ, chẳng hạn như thuế thừa kế, có thể được đánh giá ở mức rất cao: một phần ba, một nửa hoặc thậm chí hai phần ba, như trường hợp của các bất động sản lớn nhất ở Anh và Hoa Kỳ từ 1930-1980. Điều tương tự cũng đúng đối với các loại thuế đặc biệt đánh một lần đối với vốn trong những trường hợp bất thường, chẳng hạn như thuế đánh vào vốn ở Pháp năm

1945 với mức cao tới 25%, thực tế là 100% đối với việc bổ sung vào vốn trong thời kỳ chiếm đóng (1940–1945). Rõ ràng, những loại thuế như vậy không thể được áp dụng trong thời gian dài: nếu chính phủ lấy đi một phần tư tài sản của quốc gia mỗi năm, thì sẽ không còn gì để đánh thuế sau một vài năm. Đó là lý do tại sao thuế suất hàng năm đối với vốn phải thấp hơn nhiều, theo thứ tự vài %. Đối với một số người, điều này có vẻ đáng ngạc nhiên, nhưng nó thực sự là một loại thuế khá đáng kể, vì nó được đánh hàng năm trên tổng vốn cổ phần. Ví dụ, thuế suất bất động sản thường chỉ là 0,5–1% giá trị của bất động sản, hoặc một phần tư giá trị cho thuê của bất động sản (giả sử lợi nhuận cho thuê trung bình là 4% một năm).

Điểm tiếp theo rất quan trọng và tôi muốn nhấn mạnh vào điều đó: với mức độ giàu có tư nhân ở châu Âu ngày nay, thuế lũy tiến hàng năm đối với của cải ở mức khiêm tốn có thể mang lại nguồn thu đáng kể. Lấy ví dụ, thuế tài sản là 0% đối với tài sản dưới 1 triệu euro, 1% từ 1 đến 5 triệu euro và 2% trên 5 triệu euro. Nếu được áp dụng cho tất cả các quốc gia thành viên của Liên minh Châu Âu, mức thuế như vậy sẽ ảnh hưởng đến khoảng 2,5% dân số và mang lại doanh thu tương đương 2% GDP của Châu Âu. Lợi nhuận cao không có gì ngạc nhiên: đơn giản là tài sản tư nhân ở châu Âu ngày nay có giá trị hơn năm năm GDP, và phần lớn của cải đó tập trung ở các nhóm trên của phân phối. Mặc dù thuế đánh vào vốn tự nó sẽ không mang lại đủ tài chính cho xã hội. tuy nhiên, doanh thu bổ sung mà nó sẽ tạo ra là rất đáng kể.

Về nguyên tắc, mỗi quốc gia thành viên của Liên minh châu Âu có thể tạo ra doanh thu tương tự bằng cách áp dụng một loại thuế riêng. Nhưng nếu không có sự chia sẻ tự động thông tin ngân hàng cả trong và ngoài lãnh thổ EU (bắt đầu từ Thụy Sĩ - các quốc gia không phải là thành viên) thì rủi ro trốn tránh sẽ rất cao. Điều này giải thích một phần lý do tại sao các quốc gia đã áp dụng thuế tài sản (chẳng hạn như Pháp, áp dụng biểu thuế tương tự như biểu mà tôi đang đề xuất) thường cho phép nhiều trường hợp miễn trừ, đặc biệt là đối với “tài sản kinh doanh” và trên thực tế, đối với gần như tất cả các khoản cổ phần lớn trong các công ty niêm yết và chưa niêm yết. Để làm được điều này là loại bỏ phần lớn nội dung từ thuế lũy tiến đối với vốn, và đó là lý do tại sao các loại thuế hiện hành tạo ra doanh thu nhỏ hơn rất nhiều so với các khoản được mô tả ở trên. Có thể thấy một ví dụ điển hình về những khó khăn mà các quốc gia châu Âu phải đối mặt khi họ cố gắng áp thuế vốn cho riêng mình. Tại Ý vào năm 2012, chính phủ đối mặt với một trong những khoản nợ công lớn nhất châu Âu và với mức độ tài sản tư nhân đặc biệt cao (cũng là một trong những mức cao nhất ở châu Âu, cùng với Tây Ban Nha), đã quyết định áp dụng mức thuế mới đối với tài sản. Nhưng vì lo ngại các tài sản tài chính sẽ rời khỏi đất nước để tìm nơi ẩn náu tại các ngân hàng Thụy Sĩ, Áo và Pháp, tỷ lệ đã được đặt ở mức 0,8% với bất động sản và chỉ 0,1% đối với tiền gửi ngân hàng và các tài sản tài chính khác (ngoại trừ cổ phiếu, hoàn toàn miễn), không có tính lũy tiến.

Không chỉ khó nghĩ ra một nguyên tắc kinh tế có thể giải thích tại sao một số tài sản phải bị đánh thuế bằng 1/8 các tài sản khác; hệ thống cũng gặp phải hậu quả đáng tiếc là áp thuế lũy thoái đối với của cải, vì tài sản lớn nhất chủ yếu bao gồm các tài sản tài chính và đặc biệt là cổ phiếu. Thiết kế này có lẽ không làm được gì nhiều để nhận được sự chấp nhận của xã hội đối với mức thuế mới, vốn đã trở thành một vấn đề chính trong cuộc bầu cử năm 2013 ở Ý; ứng cử viên đã đề xuất mức thuế - với những lời khen ngợi của châu Âu và các nhà chức trách quốc tế - đã bị đánh bại. Điểm mấu chốt của vấn đề: nếu không có sự chia sẻ tự động thông tin ngân hàng giữa các nước Châu Âu, điều sẽ cho phép cơ quan thuế thu được thông tin đáng tin cậy về tài sản ròng của tất cả người nộp thuế, bất kể tài sản đó nằm ở đâu, rất khó để quốc gia tự áp dụng thuế lũy tiến đối với vốn. Điều này đặc biệt đáng tiếc, bởi vì thuế như vậy là một công cụ đặc biệt phù hợp với tình trạng kinh tế khó khăn hiện tại của Châu Âu.

Giả sử thông tin ngân hàng được chia sẻ tự động và cơ quan thuế có những đánh giá chính xác về việc ai sở hữu cái gì, điều này có thể xảy ra vào một ngày nào đó. Khi đó sẽ là biểu thuế lý tưởng nào? Như thường lệ, không có công thức toán học nào để trả lời câu hỏi, đây là một vấn đề cần cân nhắc kỹ lưỡng. Sẽ hợp lý nếu đánh thuế tài sản ròng dưới 200.000 euro ở mức 0,1% và tài sản ròng từ 200.000 đến 1 triệu euro ở mức 0,5%. Điều này sẽ thay thế thuế tài sản, ở hầu hết các quốc gia, tương đương với thuế tài sản đánh vào tầng lớp trung lưu. Hệ thống mới sẽ vừa công bằng vừa hiệu quả hơn, vì nó nhắm mục tiêu vào tất cả tài sản (không chỉ bất động sản) và dựa trên dữ liệu minh bạch và giá trị thị trường ròng của nợ thế chấp. Ở một mức độ lớn, loại thuế này có thể được thực hiện dễ dàng bởi các quốc gia hành động riêng lẻ.

Lưu ý không có lý do gì mà mức thuế với tài sản trên 5 triệu euro lại được giới hạn ở mức 2%. Vì lợi nhuận thực tế của các tài sản lớn nhất ở châu Âu và trên toàn thế giới là 6 đến 7% hoặc hơn, nên sẽ không quá mức nếu đánh thuế các tài sản trên 100 triệu hoặc 1 tỷ euro ở mức cao hơn 2%. Thủ tục đơn giản nhất và công bằng nhất sẽ là thiết lập tỷ lệ trên cơ sở lợi nhuận quan sát được trong mỗi khung tài sản trong vài năm trước đó. Bằng cách đó, mức độ lũy tiến có thể được điều chỉnh để phù hợp với sự tiến hóa của lợi tức vốn và mức độ tập trung của cải mong muốn. Để tránh sự khác biệt trong phân bổ của cải (nghĩa là tỷ trọng tăng đều đặn thuộc về nhóm % và phần nghìn hàng đầu), mà trên mặt của nó dường như là một mục tiêu mong muốn tối thiểu, có lẽ cần phải đánh thuế suất khoảng 5% với nhóm giàu nhất. Nếu một mục tiêu tham vọng hơn được ưu tiên - chẳng hạn như giảm bất bình đẳng giàu nghèo xuống mức vừa phải hơn so với hiện nay - người ta có thể hình dung tỷ lệ tỷ phú là 10% hoặc cao hơn. Đây không phải là nơi để giải quyết vấn đề. Điều chắc chắn là không có ý nghĩa gì khi lấy lợi tức nợ công làm tham chiếu, như thường được thực hiện trong các cuộc

tranh luận chính trị. Khối tài sản lớn nhất rõ ràng không được đầu tư vào trái phiếu chính phủ.

Thuế tài sản châu Âu có thực tế? Không có lý do kỹ thuật tại sao không. Đây là công cụ phù hợp nhất để đáp ứng những thách thức kinh tế của thế kỷ 21, đặc biệt là ở châu Âu, nơi sự giàu có tư nhân đang phát triển mạnh ở một mức độ chưa từng thấy từ thời Belle Époque. Nhưng nếu các quốc gia ở Lục địa già muốn hợp tác chặt chẽ hơn, các thể chế chính trị của châu Âu sẽ phải thay đổi. Tôi sẽ quay lại vấn đề này trong chương tiếp theo, khi chuyển sang câu hỏi về cuộc khủng hoảng nợ công. Trước đó, sẽ rất hữu ích nếu xem xét đề xuất thuế đánh vào vốn trong một quan điểm lịch sử rộng hơn.

Liên minh châu Âu hay Liên hiệp châu Âu (European Union; còn được gọi là Khối Liên Âu, viết tắt là EU), là một liên minh chính trị và kinh tế bao gồm 27 quốc gia thành viên tại châu Âu. Liên minh châu Âu được thành lập bởi Hiệp ước Maastricht vào ngày 1 tháng 11 năm 1993 dựa trên Cộng đồng châu Âu (EC). Với hơn 430 triệu dân, Liên minh châu Âu chiếm khoảng 22% (16,2 nghìn tỷ đô la Mỹ năm 2015) GDP danh nghĩa và khoảng 17% (19,2 nghìn tỷ đô la Mỹ năm 2015) GDP sức mua tương đương của thế giới (PPP).



Liên minh châu Âu đã phát triển thị trường chung thông qua hệ thống luật pháp tiêu chuẩn áp dụng cho tất cả các nước thành viên nhằm đảm bảo sự lưu thông tự do của con người, hàng hóa, dịch vụ và vốn. EU duy trì các chính sách chung về thương mại, nông nghiệp, ngư nghiệp và phát triển địa phương, 19 nước thành viên đã chấp nhận đồng tiền chung (đồng Euro), tạo nên khu vực đồng Euro. Liên minh châu Âu đã phát triển vai trò nhất định trong chính sách đối ngoại, có đại diện trong Tổ chức Thương mại Thế giới, G7, G20 và Liên Hợp Quốc. Liên minh châu Âu đã thông qua việc bãi bỏ kiểm tra hộ chiếu bằng Hiệp ước

Schengen giữa 22 quốc gia thành viên và 4 quốc gia không phải là thành viên Liên minh châu Âu.

Là tổ chức quốc tế, Liên minh châu Âu hoạt động thông qua hệ thống chính trị siêu quốc gia và liên chính phủ hỗn hợp. Những thể chế chính trị quan trọng của Liên minh châu Âu bao gồm Ủy ban châu Âu, Nghị viện châu Âu, Hội đồng Liên minh châu Âu, Hội đồng châu Âu, Tòa án Công lý Liên minh châu Âu và Ngân hàng Trung ương châu Âu.

Thuế vốn trong quan điểm lịch sử

Trong tất cả các nền văn minh, thực tế là các chủ sở hữu tư bản chiếm một phần đáng kể thu nhập quốc dân mà không cần làm việc và tỷ suất lợi nhuận trên vốn nói chung là 4–5% một năm đã gây ra phản ứng kịch liệt, thường là phẫn nộ, cũng như một loạt các phản ứng chính trị. Một trong những điều phổ biến nhất sau này là nghiêm cấm hành vi cho vay nặng lãi, mà chúng ta thấy dưới hình thức này hay hình thức khác trong hầu hết các truyền thống tôn giáo, kể cả truyền thống của Cơ đốc giáo và Hồi giáo. Các nhà triết học Hy Lạp có hai quan điểm về lãi suất, về nguyên tắc có thể làm tăng của cải vô hạn. Đó là mối nguy hiểm của sự giàu có vô hạn mà Aristotle đã chỉ ra khi ông nhận thấy từ “quan tâm” trong tiếng Hy Lạp (tocos) có nghĩa là “đứa trẻ”. Theo quan điểm của ông, tiền không nên “sinh ra” nhiều tiền hơn. Trong một thế giới có tốc độ tăng trưởng thấp hoặc thậm chí gần bằng không, nơi mà cả dân số và sản lượng đều ít nhiều giống nhau từ thế hệ này sang thế hệ khác, “sự vô hạn” dường như đặc biệt nguy hiểm.

Thật không may, những nỗ lực ngăn cấm lãi suất thường phi logic. Hiệu quả của việc cho vay nặng lãi ngoài vòng pháp luật nói chung là để hạn chế một số loại hình đầu tư và một số hạng mục hoạt động thương mại hoặc tài chính mà các cơ quan chính trị hoặc tôn giáo cho là kém hợp pháp hoặc xứng đáng hơn các loại hình khác. Tuy nhiên, họ không đặt câu hỏi về tính hợp pháp của lợi tức vốn nói chung. Trong các xã hội nông nghiệp ở châu Âu, các nhà chức trách Cơ đốc giáo không bao giờ đặt câu hỏi về tính hợp pháp của tiền thuê đất mà bản thân họ được hưởng lợi, cũng như các nhóm xã hội mà họ phụ thuộc để duy trì trật tự xã hội. Việc cấm cho vay nặng lãi trong xã hội thời đó được coi là một hình thức kiểm soát xã hội: một số loại vốn khó kiểm soát hơn những loại khác và do đó đáng lo ngại hơn. Nguyên tắc chung theo đó vốn có thể cung cấp thu nhập cho chủ sở hữu của nó, người không cần phải làm việc để biện minh cho nó, là không cần bàn cãi. Ý tưởng là để cảnh giác với sự tích lũy vô hạn. Thu nhập từ vốn được cho là được sử dụng theo những cách lành mạnh, chẳng hạn như để trả cho những tác phẩm tốt, và chắc chắn không được đưa vào các cuộc phiêu lưu thương mại hoặc tài chính có thể dẫn đến sự ghẻ lạnh với đức tin chân chính. Về mặt này, vốn đất đai rất đáng yên tâm, vì nó không thể làm gì khác ngoài việc tự tái sản xuất năm này qua năm khác. Do đó, toàn bộ trật tự xã hội và tinh thần dường như bất biến. Địa

tô, trước khi nó trở thành kẻ thù truyền kiếp của nền dân chủ, từ lâu đã được coi là nguồn gốc của sự hài hòa xã hội, ít nhất là bởi những người tích lũy được nó.

Giải pháp cho vấn đề tư bản được Karl Marx và nhiều nhà văn xã hội chủ nghĩa khác đưa ra trong thế kỷ 19 và được đưa vào thực tiễn ở Liên Xô và các nơi khác trong thế kỷ 20 là triệt để hơn nhiều và nếu không có gì khác, nhất quán về mặt logic hơn. Bằng cách xóa bỏ quyền sở hữu tư nhân đối với tư liệu sản xuất, bao gồm đất đai và các tòa nhà cũng như vốn công nghiệp, tài chính và kinh doanh (trừ một vài mảnh đất riêng lẻ và hợp tác xã nhỏ), thử nghiệm của Liên Xô đồng thời loại bỏ tất cả lợi tức tư nhân trên vốn. Do đó, việc cấm cho vay nặng lãi trở nên chung chung: tỷ lệ bóc lột, đối với Marx, đại diện cho phần sản lượng mà nhà tư bản chiếm đoạt, do đó đã giảm xuống 0, và cùng với đó là tỷ suất lợi nhuận tư nhân. Với tư bản hoàn vốn bằng không, cuối cùng con người (hoặc người lao động) đã vứt bỏ xiềng xích của mình cùng với ách của cải tích lũy. Hiện tại khẳng định lại quyền của nó so với quá khứ. Sự bất bình đẳng r > g không là gì khác ngoài một ký ức tồi tệ, đặc biệt là kể từ khi chủ nghĩa cộng sản ca ngợi tình cảm của nó đối với sự phát triển và tiến bộ công nghệ. Thật không may cho những người bị cuốn vào những thử nghiệm độc tài này, vấn đề là sở hữu tư nhân và nền kinh tế thị trường không chỉ phục vụ cho việc đảm bảo sự thống trị của tư bản đối với những người không có gì ngoài bán ngoài sức lao động của họ. Chúng cũng đóng một vai trò hữu ích trong việc điều phối hành động của hàng triệu cá nhân, và không dễ thực hiện được nếu không có chúng. Những thảm họa con người gây ra bởi kế hoạch hóa tập trung kiểu Liên Xô đã minh họa khá rõ ràng điều này.

Thuế đánh vào vốn sẽ là một phản ứng ít bạo lực hơn và hiệu quả hơn đối với vấn đề muôn thuở của vốn tư nhân và lợi tức của nó. Đánh thuế lũy tiến đối với của cải cá nhân sẽ khẳng định lại quyền kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản nhân danh lợi ích chung trong khi dựa vào lực lượng của tài sản tư nhân và cạnh tranh. Mỗi loại vốn sẽ bị đánh thuế theo cách giống nhau, không có sự phân biệt đối xử ưu tiên, phù hợp với nguyên tắc các nhà đầu tư nói chung có vị thế tốt hơn chính phủ để quyết định đầu tư vào cái gì. Thuế vốn là phản ứng thích hợp nhất với sự bất bình đẳng r > g cũng như sự bất bình đẳng về lợi nhuận trên vốn dưới dạng một hàm của quy mô cổ phần ban đầu.

Theo hình thức này, thuế đánh vào vốn là một ý tưởng mới, được thiết kế một cách rõ ràng cho chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa của thế kỷ 21. Chắc chắn, vốn dưới hình thức đất đai đã bị đánh thuế từ thời xa xưa. Nhưng tài sản thường bị đánh thuế ở mức cố định thấp. Mục đích chính của thuế tài sản là đảm bảo quyền tài sản bằng cách yêu cầu đăng ký quyền sở hữu; nó chắc chắn không phải là để phân phối lại của cải. Các cuộc cách mạng ở Anh, Mỹ và Pháp đều tuân theo logic này: các hệ thống thuế mà họ đưa ra không nhằm mục đích giảm bớt sự bất bình đẳng về giàu nghèo. Trong cuộc Cách mạng Pháp, ý tưởng về thuế lũy tiến là chủ đề tranh luận sôi nổi, nhưng cuối cùng nguyên tắc lũy tiến đã bị bác bỏ. Hơn nữa, các đề xuất

thuế táo bạo nhất vào thời điểm đó dường như khá vừa phải - các mức thuế đề xuất khá thấp.

Cuộc cách mạng thuế lũy tiến phải chờ đến thế kỷ 20 và giai đoạn giữa hai cuộc chiến tranh thế giới. Nó xảy ra giữa thời kỳ hỗn loạn và chủ yếu xuất hiện dưới hình thức thuế lũy tiến đối với thu nhập và tài sản thừa kế. Để chắc chắn, một số quốc gia (đáng chú ý nhất là Đức và Thụy Điển) đã thiết lập thuế lũy tiến hàng năm với vốn đầu tư vào cuối thế kỷ 19 hoặc đầu thế kỷ 20. Nhưng Hoa Kỳ, Anh và Pháp (cho đến những năm 1980) đã không đi theo hướng này. Hơn nữa, ở các quốc gia đã đánh thuế vốn, thuế suất tương đối thấp, không nghi ngờ gì bởi vì các loại thuế này được thiết kế trong bối cảnh rất khác với bối cảnh tồn tại ngày nay. Các loại thuế này cũng có một lỗ hổng kỹ thuật cơ bản: chúng không dựa trên giá trị thị trường của tài sản chịu thuế, sẽ được sửa đổi hàng năm, mà dựa trên các đánh giá thường xuyên được sửa đổi về giá trị của cơ quan thuế. Những định giá kiểu này cuối cùng đã mất tất cả mối liên hệ với giá trị thị trường, điều nhanh chóng khiến thuế trở nên vô dụng. Sai sót tương tự đã làm suy yếu thuế tài sản ở Pháp và nhiều nước khác sau cú sốc lạm phát trong giai đoạn 1914–1945. Một sai sót trong thiết kế như vậy có thể gây tử vong cho thuế lũy tiến với vốn: ngưỡng cho mỗi khung thuế phụ thuộc vào sự tùy tiện nhiều hay ít. Những thách thức với việc đánh thuế tùy tiện như vậy ngày càng trở nên phổ biến sau năm 1960, trong thời kỳ giá bất động sản và cổ phiếu tăng nhanh. Thông thường, các tòa án đã tham gia (để phán quyết các vi phạm nguyên tắc đánh thuế bình đẳng). Đức và Thụy Điển đã bãi bỏ các loại thuế hàng năm đánh vào vốn trong giai đoạn 1990– 2010. Điều này liên quan nhiều đến thiết kế cổ điển của các loại thuế này (có từ thế kỷ 19) hơn là bất kỳ phản ứng nào đối với cạnh tranh thuế.

Thuế tài sản hiện hành ở Pháp (impot de solidarité sur la inherit, hay ISF) theo một số cách hiện đại hơn: nó dựa trên giá trị thị trường của các loại tài sản, được đánh giá lại hàng năm. Điều này là do thuế được tạo ra tương đối gần đây: nó được đưa ra vào những năm 1980, vào thời điểm mà lạm phát, đặc biệt là giá tài sản, không thể bỏ qua. Có lẽ có những lợi thế khi đối đầu với phần còn lại của thế giới phát triển về chính sách kinh tế: trong một số trường hợp, nó cho phép một quốc gia đi trước thời đại. Mặc dù ISF của Pháp dựa trên các giá trị thị trường, tuy nhiên nó có nhiều sự miễn trừ và dựa trên việc nắm giữ tài sản tự kê khai. Vào năm 2012, Ý đã đưa ra một loại thuế tài sản khá kỳ lạ, nó minh họa giới hạn của những gì một quốc gia có thể tự làm trong điều kiện hiện tại. Trường hợp Tây Ban Nha cũng thú vị. Thuế tài sản của Tây Ban Nha, giống như thuế của Thụy Điển và Đức hiện không còn tồn tại, dựa trên các đánh giá ít nhiều tùy tiện đối với bất động sản và các tài sản khác. Việc thu thuế đã bị đình chỉ trong năm 2008–2010, sau đó được khôi phục vào năm 2011–2012 trong bối cảnh khủng hoảng ngân sách cấp tính, nhưng không có sửa đổi về cấu trúc. Căng thẳng

tương tự tồn tại hầu như ở khắp mọi nơi: mặc dù thuế vốn có vẻ hợp lý khi tăng nhu cầu của chính phủ, rất khó để thiết kế một mức thuế phù hợp trong một quốc gia.

Tóm lại: thuế vốn là một ý tưởng mới, cần được điều chỉnh cho phù hợp với chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa của thế kỷ 21. Người thiết kế thuế phải xem xét biểu thuế nào là phù hợp, cách xem xét giá trị tài sản chịu thuế và thông tin về quyền sở hữu tài sản phải được ngân hàng cung cấp tự động và chia sẻ ra quốc tế để cơ quan thuế không cần phải dựa vào người nộp thuế tự kê khai.

Các hình thức quy định thay thế: Chủ nghĩa bảo hộ và Kiểm soát vốn

Có nhiều cách khác để điều chỉnh chủ nghĩa tư bản trong thế kỷ 21 và một số cách trong số này đã được thử nghiệm ở nhiều nơi trên thế giới. Tuy nhiên, các hình thức quy định thay thế này ít thỏa đáng hơn so với thuế vốn và đôi khi tạo ra nhiều vấn đề hơn là chúng giải quyết được. Như đã lưu ý, cách đơn giản nhất để chính phủ lấy lại thước đo về chủ quyền kinh tế và tài chính là sử dụng chủ nghĩa bảo hộ và kiểm soát vốn. Chủ nghĩa bảo hộ đôi khi là một cách hữu ích để che chở cho các lĩnh vực tương đối kém phát triển của nền kinh tế của một quốc gia (cho đến khi các doanh nghiệp trong nước sẵn sàng đối mặt với cạnh tranh quốc tế). Nó cũng là một vũ khí có giá trị chống lại các quốc gia không tôn trọng luật lệ (về minh bạch tài chính, tiêu chuẩn sức khỏe, nhân quyền, v.v.), và sẽ là ngu ngốc nếu một quốc gia loại trừ việc sử dụng tiềm năng của nó. Tuy nhiên, chủ nghĩa bảo hộ, khi được triển khai trên quy mô lớn trong một thời gian dài, bản thân nó không phải là nguồn gốc của sự thịnh vượng hay là người tạo ra của cải. Kinh nghiệm lịch sử cho thấy một quốc gia chọn con đường này trong khi hứa với người dân của mình một sự cải thiện mạnh mẽ trong mức sống của họ có thể sẽ gặp phải sự thất vọng nghiêm trọng. Hơn nữa, chủ nghĩa bảo hộ không làm gì để chống lại sự bất bình đẳng $r > g$ hoặc xu hướng tích lũy của cải.

Câu hỏi về kiểm soát vốn là một vấn đề khác. Từ những năm 1980, chính phủ ở hầu hết các quốc gia giàu có đã chủ trương tự do hóa hoàn toàn và tuyệt đối các dòng vốn, không kiểm soát và không chia sẻ thông tin về quyền sở hữu tài sản giữa các quốc gia. Các tổ chức quốc tế như OECD, Ngân hàng Thế giới và IMF đã thúc đẩy cùng một loạt các biện pháp nhân danh phương pháp mới nhất trong khoa học kinh tế. Nhưng phong trào này về cơ bản được thúc đẩy bởi các chính phủ được bầu cử dân chủ, phản ánh những ý tưởng chủ đạo của một thời điểm lịch sử cụ thể được đánh dấu bằng sự sụp đổ của Liên Xô và niềm tin vô hạn vào chủ nghĩa tư bản và thị trường tự điều chỉnh. Kể từ cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, những nghi ngờ nghiêm trọng về sự khôn ngoan của cách tiếp cận này đã nảy sinh và rất có thể các nước giàu sẽ ngày càng phải sử dụng các biện pháp kiểm soát vốn trong những thập kỷ tới. Thế giới mới nổi đã chỉ ra con đường, bắt đầu từ hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1998, đã thuyết phục nhiều quốc gia, bao gồm Indonesia, Brazil và Nga, các chính sách và "liệu pháp sốc" do cộng đồng quốc tế đưa ra không phải lúc nào cũng tốt.

Cuộc khủng hoảng cũng khuyến khích một số quốc gia tích lũy dự trữ ngoại hối quá mức. Đây có thể không phải là phản ứng tối ưu với sự bất ổn kinh tế toàn cầu, nhưng nó có ưu điểm cho phép các quốc gia đơn lẻ có thể đương đầu với các cú sốc kinh tế mà không bị mất chủ quyền.

Bí ẩn của Quy chế vốn Trung Quốc

Điều quan trọng là phải thừa nhận một số quốc gia đã luôn thực thi các biện pháp kiểm soát vốn và vẫn không bị ảnh hưởng bởi sự giẫm đạp hướng tới việc bãi bỏ hoàn toàn các quy định về dòng tài chính và tài khoản vãng lai. Một ví dụ đáng chú ý về một quốc gia như vậy là Trung Quốc, quốc gia có đồng tiền chưa bao giờ có thể chuyển đổi (mặc dù có thể là một ngày nào đó, khi Trung Quốc tin họ đã tích lũy đủ dự trữ để chôn vùi bất kỳ nhà đầu cơ nào đặt cược vào đồng Nhân dân tệ). Trung Quốc cũng đã áp đặt các biện pháp kiểm soát chặt chẽ đối với cả nguồn vốn đầu vào (không ai có thể đầu tư vào hoặc mua một công ty lớn của Trung Quốc mà không có sự cho phép của chính phủ, vốn thường chỉ được cấp nếu nhà đầu tư nước ngoài đồng ý nắm cổ phần thiểu số) và vốn đầu tư ra nước ngoài (không tài sản có thể được chuyển khỏi Trung Quốc mà không cần sự chấp thuận của chính phủ). Vấn đề vốn đầu tư ra nước ngoài hiện là một vấn đề khá nhạy cảm ở Trung Quốc và trọng tâm của mô hình điều tiết vốn của Trung Quốc. Điều này đặt ra một câu hỏi rất đơn giản: Liệu các triệu phú và tỷ phú Trung Quốc, những người ngày càng có tên tuổi trong bảng xếp hạng tài sản toàn cầu, có thực sự là chủ nhân của khối tài sản của họ? Chẳng hạn, họ có thể mang tiền ra khỏi Trung Quốc nếu họ muốn? Mặc dù câu trả lời vẫn còn là một bí ẩn, nhưng chắc chắn quan niệm về quyền tài sản của người Trung Quốc khác với quan niệm của châu Âu hoặc Mỹ. Nó phụ thuộc vào một tập hợp các quyền và nhiệm vụ phức tạp và đang phát triển. Lấy một ví dụ, một tỷ phú Trung Quốc đã mua 20% cổ phần của Telecom China và muốn chuyển đến Thụy Sĩ cùng gia đình trong khi vẫn giữ cổ phần của mình và thu về hàng triệu euro tiền cổ tức sẽ rất có thể gặp khó khăn hơn nhiều một nhà tài phiệt Nga, đánh giá bằng thực tế những khoản tiền khổng lồ thường rời khỏi Nga để đến các điểm đáng ngờ. Người ta không bao giờ thấy điều này ở Trung Quốc, ít nhất là cho đến bây giờ. Tại Nga, để chắc chắn, một nhà tài phiệt phải cẩn thận để không gây rối với tổng thống, điều có thể khiến ông ta phải ngồi tù. Nhưng nếu có thể tránh được những rắc rối như vậy, ông ta rõ ràng có thể sống khá tốt nhờ sự giàu có từ việc khai thác tài nguyên thiên nhiên của Nga. Ở Trung Quốc, mọi thứ dường như được kiểm soát chặt chẽ hơn.

Tôi không có ý định bảo vệ hệ thống điều tiết vốn của Trung Quốc, hệ thống này cực kỳ không rõ ràng và có lẽ không ổn định. Tuy nhiên, kiểm soát vốn là một cách để điều chỉnh và chứa đựng các động lực của bất bình đẳng giàu nghèo. Hơn nữa, Trung Quốc có mức thuế thu nhập lũy tiến hơn so với Nga (đã áp dụng mức thuế phẳng vào những năm 1990, giống như hầu hết các nước trong khối Liên Xô cũ). Doanh thu nó mang lại được đầu tư vào giáo

dục, y tế và cơ sở hạ tầng trên quy mô lớn hơn nhiều so với các quốc gia mới nổi khác như Ấn Độ, nơi Trung Quốc đã vượt trội rõ ràng. Nếu Trung Quốc muốn, và trên hết là nếu giới tinh hoa của họ đồng ý cho phép loại hình này về sự minh bạch dân chủ và chính phủ có luật lệ song hành với hệ thống thuế hiện đại thì rõ ràng Trung Quốc đủ lớn để áp đặt loại thuế lũy tiến đối với thu nhập và vốn mà tôi đã thảo luận. Ở một số khía cạnh, nước này được trang bị tốt hơn để đối mặt với những thách thức này so với châu Âu, bởi vì châu Âu phải đối mặt với sự phân hóa chính trị và với một hình thức cạnh tranh thuế đặc biệt gay gắt, có thể sẽ xảy ra trong thời gian tới.

Trong mọi trường hợp, nếu các quốc gia châu Âu không liên kết với nhau để điều tiết vốn một cách hợp tác và hiệu quả, các quốc gia riêng lẻ rất có thể áp đặt các biện pháp kiểm soát và ưu đãi quốc gia của riêng mình. Về mặt này, Trung Quốc có lợi thế rõ ràng và sẽ gặp nhiều khó khăn để đánh bại. Thuế vốn là hình thức kiểm soát vốn tự do và phù hợp hơn với lợi thế so sánh của Châu Âu.

Phân phối lại lợi nhuận xăng dầu

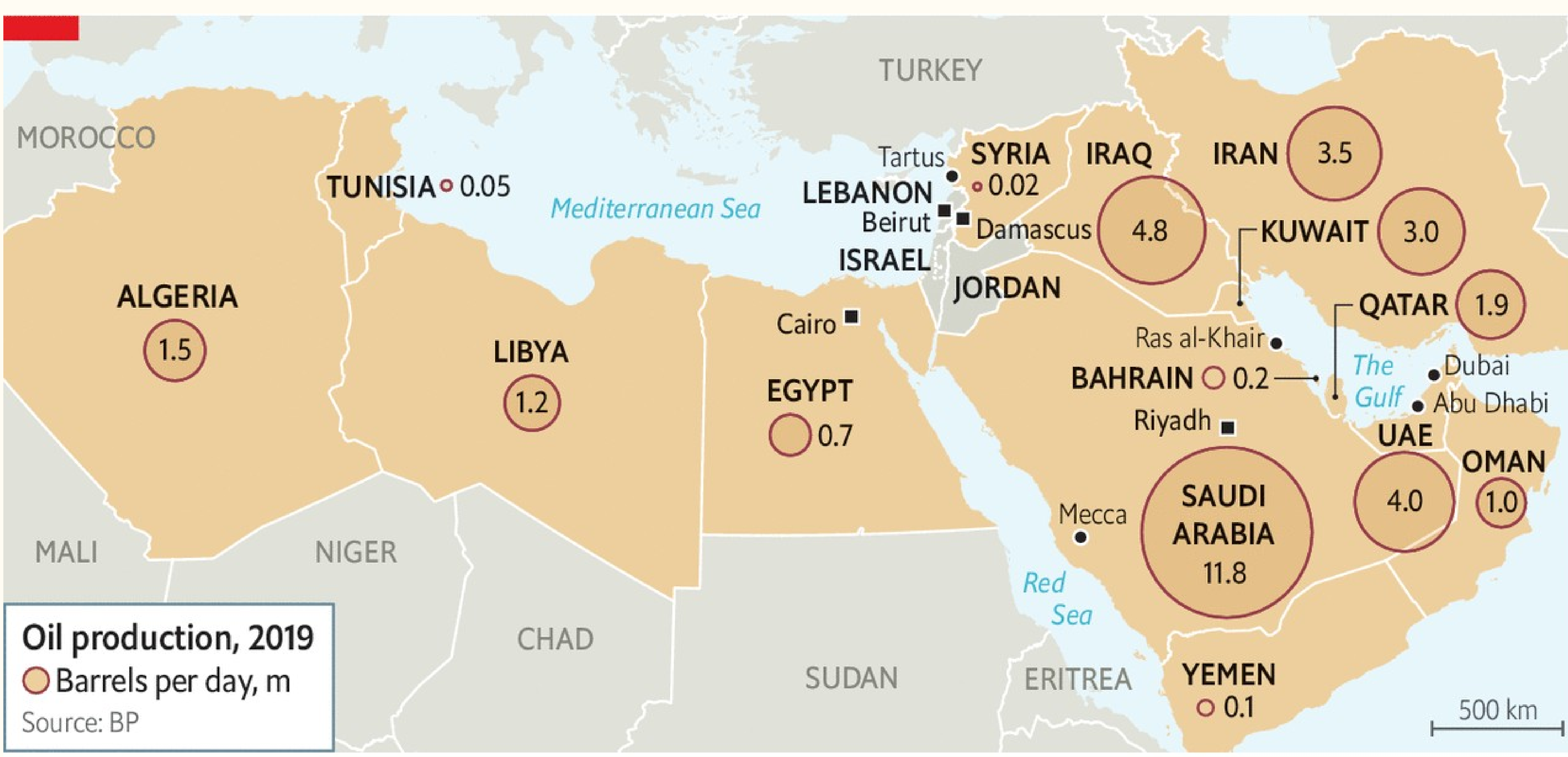
Khi nói đến việc điều chỉnh chủ nghĩa tư bản toàn cầu và những bất bình đẳng mà nó tạo ra, sự phân bố theo địa lý của các nguồn tài nguyên thiên nhiên và đặc biệt là "lợi nhuận xăng dầu" tạo thành một vấn đề đặc biệt. Sự bất bình đẳng quốc tế về sự giàu có - và số phận quốc gia - được xác định bởi cách các đường biên giới được vẽ ra, trong nhiều trường hợp khá tùy tiện. Nếu thế giới là một cộng đồng dân chủ toàn cầu duy nhất, thì một loại thuế vốn lý tưởng sẽ phân phối lại thu nhập xăng dầu một cách công bằng. Luật pháp quốc gia đôi khi làm điều này bằng cách tuyên bố tài nguyên thiên nhiên là tài sản chung. Tất nhiên luật như vậy sẽ khác nhau giữa các quốc gia. Người ta hy vọng việc thảo luận dân chủ sẽ đi đúng hướng. Ví dụ, nếu ngày mai, ai đó tìm thấy trong sân sau của cô ấy một kho báu lớn hơn tất cả của cải hiện có của đất nước cô ấy cộng lại, thì có khả năng sẽ tìm ra cách sửa đổi luật để chia sẻ của cải đó một cách hợp lý.

Tuy nhiên, vì thế giới không phải là một cộng đồng dân chủ duy nhất nên việc phân phối lại các nguồn tài nguyên thiên nhiên thường được quyết định theo những cách ít hòa bình hơn. Năm 1990–1991, ngay sau khi Liên Xô sụp đổ, một sự kiện định mệnh khác đã diễn ra. Iraq, đất nước 35 triệu dân, đã quyết định xâm lược nước láng giềng nhỏ bé, Kuwait, với chỉ 1 triệu dân nhưng sở hữu trữ lượng dầu mỏ gần như tương đương với Iraq. Tất nhiên, điều này một phần là do tai nạn địa lý, nhưng nó cũng là kết quả của một nét bút thời hậu thuộc địa: các công ty dầu mỏ phương Tây và chính phủ của họ trong một số trường hợp nhận thấy việc kinh doanh với các quốc gia không có quá nhiều người sống ở đó dễ dàng hơn (mặc dù sự khôn ngoan lâu dài của lựa chọn như vậy có thể bị nghi ngờ). Trong mọi trường hợp, các cường quốc phương Tây và các đồng minh ngay lập tức gửi khoảng 900.000 quân để khôi phục Kuwait với tư cách là chủ sở hữu hợp pháp duy nhất của các mỏ dầu của họ (bằng

chứng, các chính phủ có thể huy động các nguồn lực ấn tượng để thực thi các quyết định khi họ chọn làm như thế). Điều này xảy ra vào năm 1991. Tiếp theo là cuộc chiến tranh vùng Vịnh lần thứ hai vào năm 2003, tại Iraq, với một liên minh có phần thưa thớt hơn của các cường quốc phương Tây. Hậu quả của những sự kiện này vẫn còn với chúng ta ngày nay.

Tôi không phụ thuộc vào việc tính toán lịch trình tối ưu cho thuế vốn dầu khí mà lý tưởng sẽ tồn tại trong một cộng đồng chính trị toàn cầu dựa trên công bằng và tiện ích xã hội, hoặc thậm chí trong một cộng đồng chính trị Trung Đông. Tôi quan sát đơn giản sự phân bổ của cải không đồng đều trong khu vực này đã dẫn đến mức độ bất công chưa từng có, điều mà chắc chắn đã không còn tồn tại từ lâu nếu không được quân đội nước ngoài bảo vệ. Năm 2012, tổng ngân sách của Bộ Giáo dục Ai Cập cho tất cả các trường tiểu học, trung học cơ sở và trung học phổ thông và đại học ở đất nước 85 triệu dân này là dưới 5 tỷ đô la. Ả Rập Xê Út cách vài trăm km về phía đông và 20 triệu công dân của nước này được hưởng doanh thu từ dầu mỏ là 300 tỷ đô la, trong khi Qatar và 300.000 dân thu về hơn 100 tỷ đô la hàng năm. Trong khi đó, cộng đồng quốc tế băn khoăn liệu họ có nên gia hạn khoản vay vài tỷ đô cho Ai Cập hay đợi đến khi nước này tăng thuế đối với đồ uống có ga và thuốc lá như đã hứa. Chắc chắn quy chuẩn quốc tế phải là ngăn chặn việc tái phân phối của cải bằng vũ lực trong chừng mực có thể làm được điều đó (đặc biệt khi ý định của kẻ xâm lược là mua thêm vũ khí chứ không phải để xây trường học, như trường hợp của kẻ xâm lược Iraq vào năm 1991). Nhưng một định mức như vậy phải mang theo nghĩa vụ tìm ra những cách khác để đạt được việc phân phối thu nhập xăng dầu một cách công bằng hơn, có thể là bằng các biện pháp trừng phạt, thuế hoặc viện trợ nước ngoài, để tạo cơ hội cho các nước không có dầu mỏ phát triển.

Sản lượng dầu (triệu thùng / ngày) của Trung Đông và Bắc Phi



Tái phân phối thông qua Nhập cư

Một hình thức phân phối lại và điều chỉnh sự bất bình đẳng giàu nghèo toàn cầu dường như hòa bình hơn là nhập cư. Thay vì di chuyển vốn gây ra đủ thứ khó khăn, đôi khi việc cho phép lao động di chuyển đến những nơi có mức lương cao hơn lại đơn giản hơn. Tất nhiên, đây là đóng góp to lớn của Hoa Kỳ trong việc tái phân phối toàn cầu: quốc gia này đã tăng từ dân số chỉ 3 triệu người vào thời điểm Chiến tranh Cách mạng lên hơn 300 triệu người ngày nay, phần lớn là nhờ vào những làn sóng nhập cư liên tiếp. Đó là lý do tại sao Hoa Kỳ vẫn còn lâu mới trở thành Châu Âu Già Cỗi mới, như tôi đã suy đoán trong Chương 14. Nhập cư là lực lượng ổn định ngăn cản vốn tích lũy có được tầm quan trọng của nó. như ở Châu Âu; nó cũng là động lực làm cho sự bất bình đẳng ngày càng lớn về thu nhập lao động ở Hoa Kỳ nhưng về mặt chính trị và xã hội có thể chịu đựng được. Đối với một tỷ lệ hợp lý người Mỹ ở 50% dưới cùng của phân phối thu nhập, những bất bình đẳng này chỉ có tầm quan trọng thứ yếu vì lý do rất đơn giản là họ sinh ra ở một quốc gia kém giàu có hơn và thấy mình đang ở một quỹ đạo đi lên. Ngoài ra, cần lưu ý cơ chế phân phối lại thông qua nhập cư, cho phép những cá nhân sinh ra ở các nước nghèo có thể cải thiện rất nhiều bằng cách chuyển đến một nước giàu, gần đây đã trở thành một yếu tố quan trọng ở Châu Âu cũng như Hoa Kỳ. Về mặt này, sự phân biệt giữa Thế giới Cũ và Thế giới Mới có thể ít nổi bật hơn so với quá khứ.

Tuy nhiên, nó nhấn mạnh việc phân phối lại thông qua nhập cư, nếu mong muốn nhất có thể, chỉ giải quyết được một phần của vấn đề bất bình đẳng. Ngay cả khi sản lượng và thu nhập bình quân đầu người được cân bằng giữa các quốc gia theo con đường nhập cư và thậm chí nhiều hơn nữa, bởi các quốc gia nghèo bắt kịp các quốc gia giàu về năng suất, vấn đề bất bình đẳng - và đặc biệt là động lực của sự tập trung của cải toàn cầu - vẫn còn . Việc tái phân phối thông qua nhập cư làm hoãn lại vấn đề, để giải quyết vấn đề cần có một loại quy định mới: một nhà nước xã hội với thuế lũy tiến đối với thu nhập và vốn. Hơn nữa, người ta có thể hy vọng việc nhập cư sẽ được những thành viên yếu thế của các xã hội giàu có hơn chấp nhận dễ dàng hơn nếu các thể chế như vậy được áp dụng để đảm bảo lợi ích kinh tế của toàn cầu hóa được chia sẻ cho tất cả mọi người. Nếu bạn có thương mại tự do và tự do lưu thông vốn và con người nhưng lại phá hủy nhà nước xã hội và tất cả các hình thức đánh thuế lũy tiến, thì những cám dỗ của chủ nghĩa dân tộc và chính trị bản sắc sẽ rất có thể phát triển mạnh mẽ hơn bao giờ hết ở cả Châu Âu và Hoa Kỳ.

Cuối cùng, hãy lưu ý các nước kém phát triển hơn sẽ nằm trong số những nước được hưởng lợi chính từ một hệ thống thuế quốc tế công bằng và minh bạch hơn. Ở châu Phi, dòng vốn chảy ra luôn vượt quá dòng vốn viện trợ nước ngoài với một biên độ rộng. Không nghi ngờ gì là một điều tốt khi một số quốc gia giàu có đã tiến hành các thủ tục tố tụng chống lại các cựu lãnh đạo châu Phi đã bỏ trốn khỏi đất nước với những khoản lợi bất chính. Nhưng sẽ hữu ích hơn nếu thiết lập hợp tác tài chính quốc tế và chia sẻ dữ liệu để cho phép các quốc

gia ở Châu Phi và các nước khác loại bỏ nạn cướp bóc như vậy một cách có hệ thống và bài bản hơn, đặc biệt là vì các công ty nước ngoài và các cổ đông thuộc mọi quốc tịch ít nhất đều có tội như giới tinh hoa châu Phi vô lương tâm. Một lần nữa, minh bạch tài chính và thuế vốn lũy tiến trên toàn cầu là những câu trả lời đúng đắn.

[16]

CÂU HỎI VỀ NỢ CÔNG

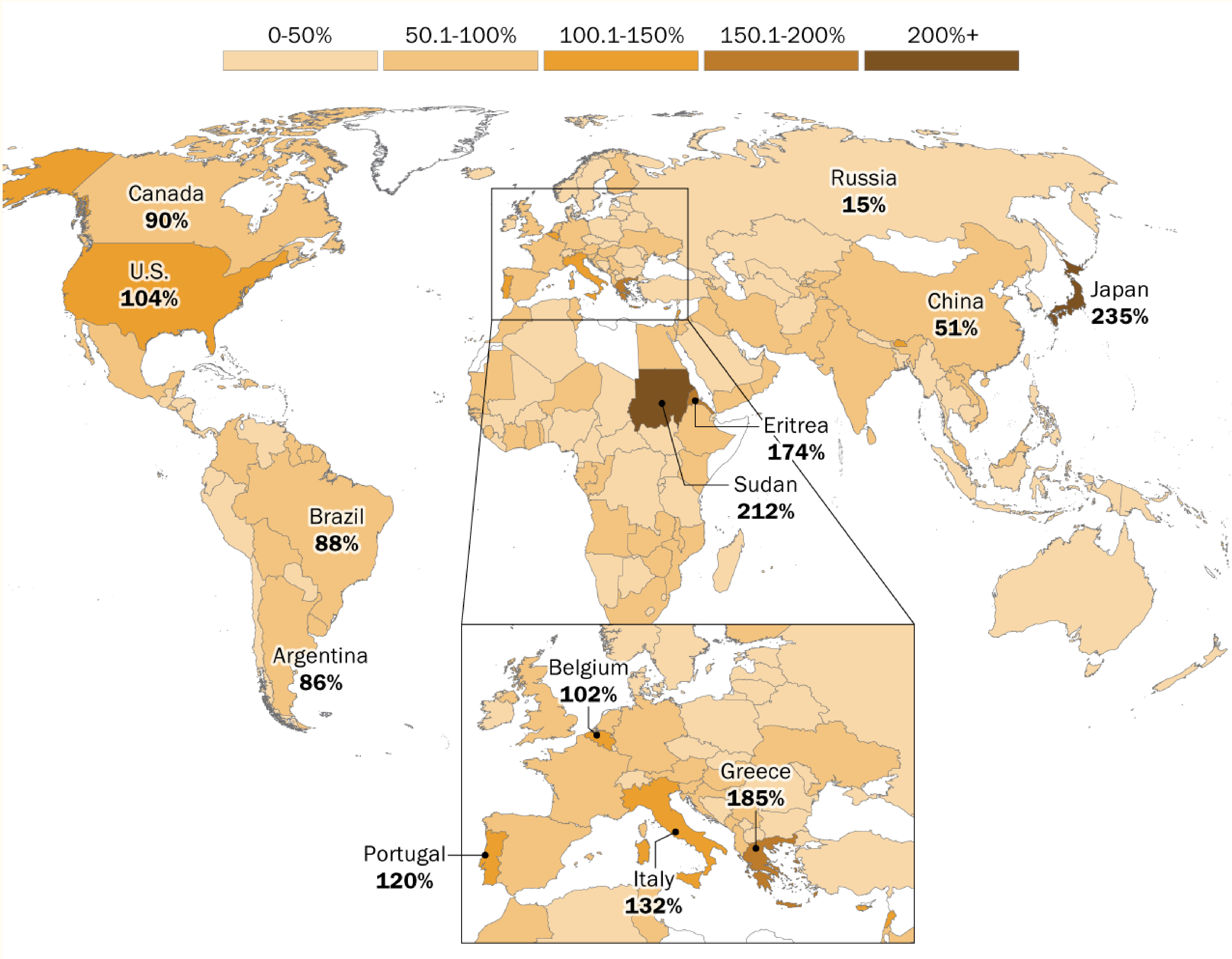
Có hai cách chính để chính phủ tài trợ chi phí của mình: thuế và nợ. Nhìn chung, thuế được ưu tiên hơn nhiều so với nợ về mặt công bằng và hiệu quả. Vấn đề với nợ là nó thường phải được hoàn trả, do đó việc tài trợ nợ là lợi ích của những người có đủ khả năng cho chính phủ vay. Từ quan điểm của lợi ích chung, thông thường sẽ ưu tiên đánh thuế người giàu hơn là vay từ họ. Tuy nhiên, có nhiều lý do, cả tốt và xấu, tại sao các chính phủ đôi khi phải đi vay và tích lũy nợ. Hiện tại, các quốc gia giàu có trên thế giới đang chìm trong một cuộc khủng hoảng nợ. Để chắc chắn, lịch sử đưa ra các ví dụ về mức nợ công thậm chí còn cao hơn, như chúng ta đã thấy trong Phần Hai: đặc biệt ở Anh, nợ công hai lần vượt quá hai năm thu nhập quốc dân, lần đầu tiên vào cuối cuộc chiến tranh Napoléon và một lần nữa sau Thế chiến II. Tuy nhiên, với mức nợ công ở các nước giàu hiện nay trung bình bằng khoảng một năm thu nhập quốc dân (hay 90% GDP), thế giới phát triển hiện đang mắc nợ ở mức chưa từng thấy kể từ năm 1945. Mặc dù các nền kinh tế mới nổi nghèo hơn các nước giàu ở cả thu nhập và vốn, nợ công của họ thấp hơn nhiều (bình quân khoảng 30% GDP). Điều này cho thấy câu hỏi về nợ công là về sự phân bổ của cải, giữa các chủ thể nhà nước và tư nhân nói riêng, chứ không phải là câu hỏi về sự giàu có tuyệt đối. Châu Âu là trường hợp khắc nghiệt nhất: họ có mức độ giàu có cao nhất trên thế giới nhưng gặp khó khăn lớn nhất trong việc giải quyết cuộc khủng hoảng nợ công – một nghịch lý kỳ lạ.

Tôi bắt đầu bằng cách xem xét nhiều cách khác nhau để đối phó với mức nợ công cao. Điều này sẽ dẫn đến một phân tích về cách các ngân hàng trung ương điều tiết và phân phối lại vốn và tại sao EU lại cố gắng thống nhất, tập trung quá mức vào vấn đề tiền tệ trong khi bỏ qua thuế và nợ, đã dẫn đến sự bế tắc. Cuối cùng, tôi sẽ khám phá sự tích lũy tối ưu của vốn công và mối quan hệ của nó với vốn tư trong bối cảnh có thể xảy ra ở thế kỷ 21 về tốc độ tăng trưởng thấp và khả năng suy thoái vốn tự nhiên.

Giảm nợ công: Thuế vốn, Lạm phát và Thắt lưng buộc bụng

Làm thế nào để giảm đáng kể một khoản nợ công lớn như nợ châu Âu ngày nay? Có ba phương pháp chính, có thể được kết hợp theo nhiều tỷ lệ khác nhau: thuế đánh vào vốn, lạm phát và thắt lưng buộc bụng. Một loại thuế đặc biệt đối với vốn tư nhân là giải pháp công bằng và hiệu quả nhất. Nếu không làm được điều đó, lạm phát có thể đóng một vai trò hữu ích: về mặt lịch sử, đó là cách mà hầu hết các khoản nợ công lớn đã được xử lý. Giải pháp tồi tệ nhất về cả công lý và hiệu quả là thắt lưng buộc bụng kéo dài — nhưng đó là lộ trình mà châu Âu hiện đang tuân theo.

Nợ công trên thế giới 2020 (so với GDP)



Tôi bắt đầu bằng cách nhớ lại cấu trúc tài sản quốc gia ở Châu Âu ngày nay. Như tôi đã trình bày trong Phần Hai, tài sản quốc gia ở hầu hết các nước Châu Âu gần bằng sáu năm thu nhập quốc dân, và phần lớn thuộc sở hữu của các đại lý tư nhân (người giữ nhà). Tổng giá trị tài sản công xấp xỉ bằng tổng nợ công (khoảng một năm thu nhập quốc dân), do đó, tài sản công ròng gần bằng 0. Tài sản tư nhân (nợ ròng) có thể được chia thành hai nửa gần bằng nhau: bất động sản và tài sản tài chính. Vị thế tài sản ròng trung bình của châu Âu so với phần còn lại của thế giới gần với mức cân bằng, có nghĩa là các công ty châu Âu và nợ có chủ quyền thuộc sở hữu của các hộ gia đình châu Âu (hay chính xác hơn là những gì phần còn lại của thế giới sở hữu của châu Âu được bù đắp bởi những gì người châu Âu sở hữu so với phần còn lại của thế giới). Thực tế này bị che lấp bởi sự phức tạp của hệ thống trung gian tài chính: mọi người gửi tiền tiết kiệm của họ vào ngân hàng hoặc đầu tư vào một sản phẩm tài chính, và ngân hàng sau đó đầu tư tiền vào nơi khác. Ngoài ra còn có sự sở hữu chéo đáng kể giữa các quốc gia, điều này khiến mọi thứ càng trở nên không rõ ràng.

Trong điều kiện như vậy, làm thế nào để nợ công có thể giảm về 0? Một giải pháp sẽ là tư nhân hóa tất cả các tài sản công. Theo tài khoản quốc gia của các quốc gia châu Âu khác

nhau, số tiền thu được từ việc bán tất cả các tòa nhà công cộng, trường học, trường đại học, bệnh viện, đồn cảnh sát, cơ sở hạ tầng, v.v. sẽ gần như đủ để trả tất cả các khoản nợ công đang tồn đọng. Thay vì giữ công nợ thông qua các khoản đầu tư tài chính của họ, các hộ gia đình giàu có nhất ở châu Âu sẽ trở thành chủ sở hữu trực tiếp của trường học, bệnh viện, đồn cảnh sát, v.v. Những người khác sau đó sẽ phải trả tiền thuê để sử dụng những tài sản này và tiếp tục sản xuất các dịch vụ công cộng có liên quan. Giải pháp này, mà một số người rất nghiêm túc thực sự ủng hộ, tôi nên gạt bỏ khỏi tầm tay. Nếu châu Âu, muốn hoàn thành sứ mệnh của mình một cách đầy đủ và tốt đẹp, đặc biệt là trong các lĩnh vực giáo dục, y tế và an ninh, thì phải tiếp tục sở hữu các tài sản công liên quan. Tuy nhiên, điều quan trọng là phải hiểu khi mọi thứ đang diễn ra, các chính phủ phải trả lãi nặng (chứ không phải tiền thuê nhà) trên khoản nợ công chưa thanh toán, do đó, tình hình không khác gì việc trả tiền thuê để sử dụng cùng một tài sản.

Một cách thỏa đáng hơn nhiều để giảm nợ công là đánh thuế đặc biệt đối với vốn tư nhân. Ví dụ, mức thuế cố định 15% đối với của cải tư nhân sẽ mang lại thu nhập quốc dân trị giá gần một năm và do đó cho phép hoàn trả ngay lập tức tất cả các khoản nợ công đang tồn đọng. Nhà nước sẽ tiếp tục sở hữu tài sản công nhưng nợ của nó sẽ giảm xuống 0 sau 5 năm và do đó nó sẽ không phải trả lãi suất. Giải pháp này tương đương với việc thoái lui toàn bộ nợ công, ngoại trừ hai điểm khác biệt cơ bản.

Thứ nhất, luôn rất khó dự đoán tỷ lệ cuối cùng của việc thoái thác nợ, thậm chí là một phần - tức là rất khó để biết ai sẽ thực sự chịu chi phí. Việc vỡ nợ hoàn toàn hoặc một phần nợ công đôi khi được xử lý trong các tình huống quá mức, như ở Hy Lạp trong giai đoạn 2011–2012. Trái chủ buộc phải chấp nhận "cắt tóc": giá trị của trái phiếu chính phủ do các ngân hàng và các chủ nợ khác nắm giữ bị giảm từ 10–20% hoặc thậm chí có thể hơn. Vấn đề là nếu áp dụng biện pháp loại này trên quy mô lớn — ví dụ, toàn bộ châu Âu chứ không chỉ Hy Lạp (chỉ chiếm 2% GDP của châu Âu) — thì nó có khả năng gây ra một cuộc khủng hoảng ngân hàng và làn sóng phá sản. Tùy thuộc vào việc ngân hàng đang nắm giữ các loại trái phiếu khác nhau, cũng như cấu trúc bảng cân đối kế toán của họ, danh tính của các chủ nợ, các hộ gia đình đã đầu tư tiền tiết kiệm vào các tổ chức khác nhau, bản chất của các khoản đầu tư đó, v.v. người ta có thể kết thúc với những tỷ lệ cuối cùng khá khác nhau, mà không thể dự đoán trước một cách chính xác. Hơn nữa, rất có thể những người có danh mục đầu tư lớn nhất sẽ có thể cơ cấu lại các khoản đầu tư kịp thời để tránh bị 'cắt tóc' gần như hoàn toàn. Đôi khi mọi người nghĩ việc áp đặt 'cắt tóc' là một cách trừng phạt những nhà đầu tư đã chấp nhận rủi ro lớn nhất. Không có gì có thể khác hơn từ sự thật: tài sản tài chính liên tục được giao dịch, và không có gì đảm bảo những người sẽ bị trừng phạt cuối cùng là những người như vậy. Lợi thế của thuế đặc biệt đối với vốn, tương tự như việc 'cắt tóc', chính là nó sẽ sắp xếp mọi thứ theo cách văn minh hơn. Mọi người sẽ được yêu cầu đóng góp, và quan

trọng không kém, sẽ tránh được những thất bại của ngân hàng, vì chính chủ sở hữu cuối cùng của tài sản sẽ phải trả tiền chứ không phải các tổ chức tài chính. Tuy nhiên, nếu một khoản thuế như vậy bị đánh, tất nhiên cơ quan thuế sẽ phải kiểm tra vĩnh viễn và tự động với bất kỳ tài khoản ngân hàng, cổ phiếu, trái phiếu và các tài sản tài chính khác mà công dân nắm giữ dưới quyền tài phán của họ. Nếu không có một nhà quản lý tài chính như vậy, mọi lựa chọn chính sách sẽ rất rủi ro.

Nhưng ưu điểm chính của giải pháp tài khóa là đóng góp theo yêu cầu của mỗi cá nhân có thể được điều chỉnh theo quy mô tài sản của họ. Sẽ không có ý nghĩa gì nếu đánh một khoản thuế đặc biệt 15% đối với tất cả tài sản tư nhân ở châu Âu. Sẽ tốt hơn nếu áp dụng một loại thuế lũy tiến được thiết kế để tiết kiệm cho những vận may khiêm tốn hơn và đòi hỏi nhiều hơn những vận may lớn nhất. Ở một số khía cạnh, đây là điều mà luật ngân hàng châu Âu đã làm, vì nó thường đảm bảo các khoản tiền gửi lên tới 100.000 euro trong trường hợp ngân hàng gặp sự cố. Thuế vốn lũy tiến là sự tổng quát của logic này, vì nó cho phép phân loại các loại thuế yêu cầu tốt hơn nhiều. Người ta có thể hình dung một số khung khác nhau: bảo đảm tiền gửi đầy đủ lên đến 100.000 euro, bảo lãnh một phần từ 100.000 đến 500.000 euro, v.v. Thuế lũy tiến cũng sẽ áp dụng cho tất cả các tài sản (bao gồm cả cổ phiếu niêm yết và chưa niêm yết), không chỉ tiền gửi ngân hàng. Điều này là cần thiết nếu thực sự muốn tiếp cận những cá nhân giàu có nhất, những người hiếm khi giữ tiền của họ trong tài khoản séc.

Lấy một ví dụ thực tế, giả sử muốn giảm nợ chính phủ châu Âu khoảng 20% GDP, điều này sẽ làm giảm mức nợ từ 90% GDP hiện tại xuống 70%, không xa mức tối đa 60% được đặt ra bởi Các hiệp ước châu Âu hiện hành. Như đã lưu ý trong chương trước, thuế lũy tiến đối với vốn với thuế suất 0% đối với tài sản lên tới 1 triệu euro, 1% đối với tài sản từ 1 đến 5 triệu euro, và 2% đối với tài sản lớn hơn 5 triệu euro sẽ mang lại tương đương khoảng 2% GDP của châu Âu. Để có được khoản thu một lần là 20% GDP, do đó, chỉ cần áp dụng một loại thuế đặc biệt với mức cao gấp 10 lần: 0% lên đến 1 triệu, 10% từ 1 đến 5 triệu và 20% trên 5 triệu. Có một điều thú vị là mức thuế đặc biệt đánh vào vốn mà Pháp áp dụng vào năm 1945 nhằm giảm đáng kể nợ công có tỷ lệ lũy tiến dao động từ 0 đến 25%.

Người ta có thể đạt được kết quả tương tự bằng cách áp dụng thuế lũy tiến với thuế suất 0,1 và 2% trong thời hạn mười năm và giảm nợ. Ví dụ, người ta có thể thành lập một "quỹ mua lại" tương tự như quỹ được đề xuất vào năm 2011 bởi một hội đồng các nhà kinh tế do chính phủ Đức bổ nhiệm. Đề xuất này, nhằm hổ trợ tất cả nợ công của Khu vực đồng Euro trên 60% GDP (và đặc biệt là nợ của Đức, Pháp, Ý và Tây Ban Nha) và sau đó giảm dần quỹ về 0, vẫn chưa hoàn hảo. Đặc biệt, nó thiếu sự quản lý dân chủ mà nếu không có sự hỗ trợ của châu Âu thì một khoản nợ là không khả thi. Nhưng đó là một kế hoạch cụ thể có thể dễ dàng kết hợp với một khoản thuế đặc biệt một lần hoặc đặc biệt trong mười năm đối với vốn đầu tư.

Lạm phát có phân phối lại Của cải?

Tóm lại lập luận cho đến nay: Tôi nhận thấy một loại thuế đặc biệt đối với vốn là cách tốt nhất để giảm một khoản nợ công lớn. Đây là phương pháp minh bạch, công bằng và hiệu quả nhất cho đến nay. Tuy nhiên, lạm phát là một lựa chọn khả thi khác. Cụ thể, vì trái phiếu chính phủ là tài sản danh nghĩa (nghĩa là, tài sản có giá được xác định trước và không phụ thuộc vào lạm phát) chứ không phải là tài sản thực (có giá thay đổi theo tình hình kinh tế, thường tăng ít nhất là nhanh như lạm phát, như trong trường hợp bất động sản và cổ phiếu), tỷ lệ lạm phát tăng một chút cũng đủ làm giảm đáng kể giá trị thực của nợ công. Với tỷ lệ lạm phát 5% một năm chứ không phải 2%, giá trị thực của nợ công, tính theo tỷ lệ % GDP, sẽ giảm hơn 15% (tất cả những thứ khác đều bằng nhau) - một con số đáng kể.

Một giải pháp như vậy là cực kỳ hấp dẫn. Trong lịch sử, đây là cách mà hầu hết các khoản nợ công lớn được giảm bớt, đặc biệt là ở châu Âu trong thế kỷ 20. Ví dụ, lạm phát ở Pháp và Đức lần lượt là 13 và 17% một năm, từ năm 1913 đến năm 1950. Chính lạm phát đã cho phép cả hai quốc gia bắt tay vào nỗ lực tái thiết trong những năm 1950 với gánh nặng nợ công rất nhỏ. Đặc biệt, Đức cho đến nay là quốc gia đã sử dụng lạm phát một cách thoải mái nhất (cùng với việc thoái vốn hoàn toàn) để xóa nợ công trong suốt lịch sử của mình. Không phải ngẫu nhiên mà tất cả các ngân hàng trung ương lớn khác - Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ, Ngân hàng Trung ương Nhật Bản và Ngân hàng Anh - hiện đang cố gắng nâng cao mục tiêu lạm phát của họ một cách rõ ràng hơn và cũng đang thử nghiệm các chính sách tiền tệ khác nhau được gọi là bất thường. Nếu họ thành công - giả sử bằng cách tăng lạm phát từ 2 lên 5% một năm (điều này không có gì là đảm bảo) - các nước này sẽ thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng nợ nhanh hơn nhiều so với các nước trong Khu vực đồng tiền chung châu Âu, những nước có triển vọng kinh tế bị che khuất bởi không có bất kỳ lối thoát rõ ràng nào, cũng như sự thiếu rõ ràng của họ liên quan đến tương lai dài hạn của liên minh ngân sách và tài khóa ở châu Âu.

Thật vậy, điều quan trọng là phải hiểu nếu không có thuế đặc biệt đối với vốn và không có lạm phát bổ sung, có thể mất vài thập kỷ để thoát khỏi gánh nặng nợ công lớn như hiện đang tồn tại ở châu Âu. Xét một trường hợp cực đoan: giả sử lạm phát bằng 0 và GDP tăng trưởng ở mức 2% một năm (điều này không được đảm bảo ở châu Âu ngày nay vì tác động điều chỉnh rõ ràng của sự chặt chẽ về ngân sách, ít nhất là trong ngắn hạn), với ngân sách thâm hụt giới hạn ở mức 1% GDP (trên thực tế có nghĩa là thặng dư sơ cấp đáng kể, tính theo lãi suất của khoản nợ). Sau đó, theo định nghĩa, sẽ mất 20 năm để giảm tỷ lệ nợ trên GDP xuống 20 điểm. Nếu tăng trưởng giảm xuống dưới 2% trong một số năm và nợ tăng trên 1%, thì có thể dễ dàng mất ba mươi hoặc bốn mươi năm. Phải mất hàng chục năm để tích lũy vốn; cũng có thể mất một thời gian rất dài để giảm bớt một khoản nợ.

Ví dụ lịch sử thú vị nhất về phương pháp chữa bệnh bằng cách thắt lưng buộc bụng kéo dài có thể được tìm thấy ở Anh vào thế kỷ 19. Như đã đề cập trong Chương 3, phải mất một thế kỷ thặng dư (2–3 điểm GDP từ năm 1815 đến năm 1914) để giúp đất nước thoát khỏi khoản nợ công khổng lồ còn sót lại sau các cuộc chiến tranh thời Napoléon. Trong suốt thời kỳ này, những người đóng thuế ở Anh đã chi nhiều hơn cho tiền lãi từ khoản nợ này hơn là cho giáo dục. Lựa chọn làm như vậy chắc chắn là vì lợi ích của các trái chủ chính phủ nhưng chưa chắc đã vì lợi ích chung của người dân Anh. Có thể sự thụt lùi đối với nền giáo dục của Anh là nguyên nhân dẫn đến sự suy tàn của đất nước trong những thập kỷ sau đó. Để chắc chắn, khoản nợ khi đó ở mức trên 200% GDP (chứ không phải 100% như trường hợp ngày nay) và lạm phát trong thế kỷ 19 gần bằng 0 (trong khi ngày nay mục tiêu lạm phát 2% thường được chấp nhận). Do đó, hy vọng việc thắt lưng buộc bụng của châu Âu có thể chỉ kéo dài mười hoặc hai mươi năm (tối thiểu) chứ không phải một thế kỷ. Tuy nhiên, đó sẽ là một thời gian khá dài. Thật hợp lý khi nghĩ châu Âu có thể tìm ra những cách tốt hơn để chuẩn bị cho những thách thức kinh tế của thế kỷ 21 hơn là dành vài điểm GDP mỗi năm để trả nợ, vào thời điểm mà hầu hết các nước châu Âu chi tiêu dưới một điểm GDP – chi phí một năm cho các trường đại học của họ.

Tôi muốn nhấn mạnh vào thực tế lạm phát tốt nhất là một sự thay thế không hoàn hảo cho thuế lũy tiến đối với vốn và có thể có một số tác động phụ không mong muốn. Vấn đề đầu tiên là lạm phát rất khó kiểm soát: một khi nó bắt đầu, không có gì đảm bảo nó có thể dừng lại ở mức 5% một năm. Trong vòng xoáy lạm phát, mọi người đều muốn đảm bảo tiền lương mà anh ta nhận được và cái giá anh ta phải trả sẽ phát triển theo cách phù hợp với anh ta. Một vòng xoáy như vậy có thể khó dừng lại. Ở Pháp, tỷ lệ lạm phát đã vượt quá 50% trong 4 năm liên tiếp, từ năm 1945 đến năm 1948. Điều này làm giảm nợ công xuống theo cách triệt để hơn nhiều so với thuế đặc biệt thu được vào năm 1945. Nhưng hàng triệu người tiết kiệm nhỏ đã bị xóa sổ, và điều này làm trầm trọng thêm vấn đề đói nghèo dai dẳng ở người già vào những năm 1950. Ở Đức, giá cả được nhân với hệ số 100 từ đầu đến cuối năm 1923. Xã hội và nền kinh tế Đức đã bị tổn thương vĩnh viễn, điều này chắc chắn tiếp tục ảnh hưởng đến nhận thức của người Đức về lạm phát. Khó khăn thứ hai đối với lạm phát là phần lớn tác động mong muốn biến mất một khi nó trở nên vĩnh viễn và gắn liền với kỳ vọng (đặc biệt, bất kỳ ai sẵn sàng cho chính phủ vay sẽ yêu cầu mức lãi suất cao hơn).

Để chắc chắn, một lập luận ủng hộ lạm phát vẫn còn: so với thuế vốn, giống như bất kỳ loại thuế nào khác, chắc chắn sẽ tước đi nguồn lực của người dân mà họ lẽ ra đã sử dụng hữu ích (cho tiêu dùng hoặc đầu tư), lạm phát (ít nhất là ở dạng lý tưởng hóa của nó) chủ yếu trừng phạt những người không biết phải làm gì với tiền của họ, cụ thể là những người đã giữ quá nhiều tiền mặt trong tài khoản ngân hàng hoặc nhét vào đệm của họ. Nó giúp đỡ những người đã tiêu hết hoặc đầu tư mọi thứ vào tài sản kinh tế thực (bất động sản hoặc vốn kinh

doanh), và tốt hơn nữa, nó giúp những người đang mắc nợ (lạm phát làm giảm nợ danh nghĩa, điều này cho phép người mắc nợ hồi phục nhanh hơn và thực hiện các khoản đầu tư mới). Trong phiên bản lý tưởng hóa này, lạm phát là một loại thuế đánh vào vốn nhàn rỗi và một sự khuyến khích đối với vốn năng động. Có một số sự thật đối với quan điểm này, và nó không nên bị gạt ra khỏi tầm tay. Nhưng như tôi đã trình bày khi xem xét lợi tức vốn không đồng đều như một hàm của số tiền đặt cọc ban đầu, lạm phát không có cách nào ngăn cản các danh mục đầu tư lớn và đa dạng hóa thu được lợi nhuận tốt chỉ đơn giản là nhờ quy mô của chúng (và không có bất kỳ nỗ lực cá nhân nào của chủ sở hữu) .

Cuối cùng, sự thật là lạm phát là một công cụ tương đối thô thiển và không chính xác. Đôi khi nó phân phối lại của cải theo đúng hướng, đôi khi không. Để chắc chắn, nếu sự lựa chọn là giữa lạm phát cao hơn một chút và thắt lưng buộc bụng hơn một chút, thì lạm phát chắc chắn sẽ thích hợp hơn. Nhưng ở Pháp, đôi khi người ta nghe thấy quan điểm lạm phát là một công cụ gần như lý tưởng để phân phối lại của cải (một cách lấy tiền từ "những người cho thuê người Đức" và buộc dân số già ở bên kia sông Rhine phải thể hiện tình đoàn kết hơn với phần còn lại của châu Âu). Điều này là ngây thơ và phi lý. Trên thực tế, một làn sóng lạm phát lớn ở châu Âu sẽ gây ra đủ loại hậu quả không lường trước được đối với việc phân phối lại của cải và đặc biệt có hại cho những người có phương tiện khiêm tốn ở Pháp, Đức và những nơi khác. Ngược lại, những người có vận may trong lĩnh vực bất động sản và thị trường chứng khoán sẽ phần lớn được tha. Khi đề cập đến việc giảm bất bình đẳng về giàu có hoặc giảm mức nợ công cao bất thường, thuế lũy tiến đối với vốn thường là một công cụ tốt hơn so với lạm phát.

Ngân hàng Trung ương làm gì?

Để hiểu rõ hơn về vai trò của lạm phát và nói chung là của các ngân hàng trung ương trong việc điều tiết và phân phối lại vốn, sẽ rất hữu ích nếu bạn lùi lại một bước khỏi cuộc khủng hoảng hiện tại và xem xét những vấn đề này ở góc độ lịch sử rộng hơn. Trở lại khi bản vị vàng là tiêu chuẩn ở khắp mọi nơi, trước Thế chiến I, các ngân hàng trung ương đóng một vai trò nhỏ hơn nhiều so với ngày nay. Đặc biệt, khả năng tạo ra tiền của họ bị hạn chế nghiêm trọng bởi lượng vàng và bạc hiện có. Một vấn đề rõ ràng đối với chế độ bản vị vàng là sự phát triển của mức giá chung phụ thuộc chủ yếu vào sự nguy hiểm của việc khám phá ra vàng và bạc. Nếu dự trữ vàng toàn cầu không thay đổi nhưng sản lượng toàn cầu tăng lên, thì mức giá phải giảm (vì cùng một loại tiền hiện nay phải hỗ trợ khối lượng trao đổi thương mại lớn hơn). Trong thực tế, đây là một sự khó khăn đáng kể. Nếu các mỏ vàng hoặc bạc lớn đột ngột được phát hiện, như ở Tây Ban Nha Mỹ vào thế kỷ 16 và 17 hoặc California vào giữa thế kỷ 19, giá có thể tăng vọt, tạo ra các loại vấn đề khác và mang lại những khoản tiền không đáng có cho một số người. Những hạn chế này làm cho khả năng thế giới sẽ quay trở lại chế độ bản vị vàng là rất khó. (Keynes gọi vàng là "thánh tích man rợ")

Tuy nhiên, một khi tiền tệ không còn khả năng chuyển đổi thành kim loại quý, quyền lực của các ngân hàng trung ương trong việc tạo ra tiền là vô hạn và do đó phải được quản lý chặt chẽ. Đây là mấu chốt của cuộc tranh luận về tính độc lập của ngân hàng trung ương cũng như nguồn gốc của vô số hiểu lầm. Hãy để tôi nhanh chóng tìm lại các giai đoạn của cuộc tranh luận này. Vào đầu thời kỳ Đại suy thoái (1929), ngân hàng trung ương của các nước công nghiệp phát triển đã áp dụng một chính sách cực kỳ bảo thủ: chỉ mới từ bỏ chế độ bản vị vàng gần đây, họ đã từ chối tạo ra tính thanh khoản cần thiết để cứu các ngân hàng đang gặp khó khăn, dẫn đến làn sóng phá sản. điều đó làm trầm trọng thêm cuộc khủng hoảng và đẩy thế giới đến bờ vực thẳm. Điều quan trọng là phải hiểu những tổn thương do trải nghiệm lịch sử bi thảm này gây ra. Kể từ đó, mọi người đều đồng ý chức năng chính của ngân hàng trung ương là đảm bảo sự ổn định của hệ thống tài chính, điều này đòi hỏi các ngân hàng trung ương phải đảm nhận vai trò "người cho vay cuối cùng": trong trường hợp tuyệt đối hoảng loạn, họ phải tạo ra tính thanh khoản cần thiết. để tránh sự sụp đổ trên diện rộng của hệ thống tài chính. Cần phải nhận ra quan điểm này đã được chia sẻ bởi tất cả các quan sát viên của hệ thống kể từ những năm 1930, bất kể lập trường của họ đối với Thỏa thuận mới hay các hình thức nhà nước xã hội khác nhau được tạo ra ở Hoa Kỳ và Châu Âu vào cuối Thế chiến II. Thật vậy, niềm tin vào vai trò ổn định của ngân hàng trung ương đôi khi có vẻ tỷ lệ nghịch với niềm tin vào các chính sách xã hội và tài khóa phát triển trong cùng thời kỳ.

Điều này đặc biệt rõ ràng trong Lịch sử tiền tệ Hoa Kỳ được xuất bản năm 1963 bởi Milton Friedman và Anna Schwartz. Trong tác phẩm cơ bản này, nhân vật hàng đầu về kinh tế tiền tệ theo dõi chi tiết từng phút những thay đổi trong chính sách tiền tệ của Hoa Kỳ từ năm 1857 đến năm 1960, dựa trên những hồ sơ lưu trữ khổng lồ. Không ngạc nhiên khi tâm điểm của cuốn sách là cuộc Đại suy thoái. Đối với Friedman, không nghi ngờ gì là điều có thể xảy ra: chính sách hạn chế quá mức của Cục Dự trữ Liên bang đã biến thị trường chứng khoán sụp đổ thành một cuộc khủng hoảng tín dụng và đẩy nền kinh tế vào vòng xoáy giảm phát và suy thoái nghiêm trọng chưa từng có. Cuộc khủng hoảng chủ yếu là tiền tệ, và do đó giải pháp của nó cũng là tiền tệ. Từ phân tích này, Friedman đã rút ra một kết luận chính trị rõ ràng: để đảm bảo tăng trưởng đều đặn, không bị gián đoạn trong nền kinh tế tư bản, cần và đủ để đảm bảo chính sách tiền tệ được thiết kế để đảm bảo cung tiền tăng trưởng ổn định. Theo đó, học thuyết tiền tệ cho Thỏa thuận mới, tạo ra một số lượng lớn việc làm của chính phủ và các chương trình chuyển giao xã hội, là một sự giả tạo tốn kém và vô ích. Chủ nghĩa tư bản không yêu cầu một nhà nước phúc lợi hay một chính phủ xúc tiến: điều duy nhất cần thiết là một Cục Dự trữ Liên bang hoạt động tốt. Trong những năm 1960-1970, mặc dù nhiều đảng viên Đảng Dân chủ ở Hoa Kỳ vẫn mơ ước hoàn thành Thỏa thuận mới, nhưng công chúng Hoa Kỳ đã bắt đầu lo lắng về sự suy giảm của đất nước họ so với châu Âu, khi đó vẫn đang trong giai đoạn phát triển nhanh chóng. Trong bầu không khí chính trị này, thông

điệp chính trị đơn giản nhưng mạnh mẽ của Friedman có tác dụng như một quả bom. Công trình của Friedman và các nhà kinh tế học khác của Trường phái Chicago đã nuôi dưỡng sự nghi ngờ về tình trạng ngày càng mở rộng và tạo ra bầu không khí trí tuệ trong đó cuộc cách mạng bảo thủ 1979–1980 có thể trở thành hiện thực.

Thỏa thuận mới (New Deal) là tên gọi của một tổ hợp các đạo luật, chính sách, giải pháp nhằm đưa Hoa Kỳ thoát ra khỏi cuộc đại suy thoái kinh tế 1929-1933. Chính sách kinh tế mới gắn liền với tên tuổi của vị tổng thống thứ 32 của Hoa Kỳ, Franklin Delano Roosevelt (gọi tắt là FDR). Chính sách kinh tế mới tăng cường sự quản lý và điều tiết của nhà nước đối với nền kinh tế Mỹ.

Rõ ràng là người ta có thể giải thích lại những sự kiện này theo một khía cạnh khác: không có lý do gì khiến Cục Dự trữ Liên bang hoạt động tốt lại không thể hoạt động như một phần của một nhà nước xã hội hoạt động đúng và một chính sách thuế lũy tiến được thiết kế tốt. Các thể chế này rõ ràng là bổ sung chứ không phải thay thế. Thực tế là tất cả các nhà kinh tế học — nhà tiền tệ học, Keynes và tân cổ điển — cùng với tất cả các nhà quan sát khác, bất kể đường lối chính trị, đều đồng ý các ngân hàng trung ương phải đóng vai trò là người cho vay cuối cùng và làm bất cứ điều gì cần thiết để tránh sự sụp đổ tài chính và xoắn ốc giảm phát.

Cục Dự trữ Liên bang (Federal Reserve System – Fed) là ngân hàng trung ương của Hoa Kỳ. Bắt đầu hoạt động năm 1913 theo "Đạo luật Dự trữ Liên bang" của Quốc hội Hoa Kỳ thông qua ngày 23 tháng 12 năm 1913, chủ yếu là để phản ứng với một loạt các hoảng loạn tài chính, đặc biệt là đợt hoảng loạn nghiêm trọng năm 1907.

Theo thời gian, các vai trò và nhiệm vụ của Fed đã được mở rộng và cấu trúc của nó đã thay đổi. Các sự kiện như Đại suy thoái thập niên 1930 là các nhân tố chính dẫn đến các thay đổi hệ thống.



Hội đồng thống đốc được Tổng thống Hoa Kỳ bổ nhiệm, một Ủy ban thị trường mở Liên bang được Tổng thống Mỹ bổ nhiệm một phần, 12 Ngân hàng dự trữ liên bang khu vực tọa lạc ở các thành phố khác nhau ở Mỹ. Chính phủ liên bang ấn định mức lương của bảy thống đốc của Hội đồng. Các ngân hàng thương mại được yêu cầu phải nắm giữ cổ phiếu tại Ngân hàng Dự trữ Liên bang khu vực của họ, mang lại cho họ quyền được bầu một số thành viên hội đồng. Ủy ban thị trường mở Liên bang hoạch định chính sách tiền tệ và Ủy ban này bao gồm tất cả bảy thành viên của Hội đồng thống đốc và mười hai Chủ tịch ngân hàng khu vực, mặc dù chỉ có năm Chủ tịch ngân hàng bỏ phiếu tại bất kỳ thời gian nhất định: chủ tịch của Fed New York và bốn người khác luân phiên các nhiệm kỳ một năm. Vì vậy, các hệ thống dự trữ liên bang có cả hai thành phần tư và công phục vụ lợi ích của công chúng và các ngân hàng tư nhân. Cấu trúc này được xem là duy nhất trong số các ngân hàng trung ương. Fed xem Hệ thống Dự trữ Liên bang là “một ngân hàng trung ương độc lập bởi vì các quyết định chính sách tiền tệ không cần phải được phê chuẩn bởi Tổng thống hoặc bất cứ ai khác trong các ngành hành pháp hay lập pháp của chính phủ, nó không nhận được kinh phí được Quốc hội Hoa Kỳ phân bổ, và các nhiệm kỳ của các thành viên Hội đồng quản trị trải dài qua nhiều nhiệm kỳ Tổng thống và quốc hội.”

Chính phủ Hoa Kỳ nhận được tất cả lợi nhuận hàng năm của hệ thống, sau khi chia cổ tức theo luật định là 6% trên vốn đầu tư, và thặng dư tài khoản được duy trì. Trong năm 2010, Fed đã lãi 82 tỷ đô la và chuyển 79 tỷ đô la cho Kho bạc Mỹ.

Sự đồng thuận rộng rãi này giải thích tại sao tất cả các ngân hàng trung ương trên thế giới - ở Nhật Bản và Châu Âu cũng như Hoa Kỳ - đã phản ứng với cuộc khủng hoảng tài chính 2007-2008 bằng cách đảm nhận vai trò người cho vay cuối cùng và người ổn định hệ thống tài chính. Ngoài sự sụp đổ của Lehman Brothers vào tháng 9 năm 2008, những thất bại của ngân hàng trong cuộc khủng hoảng có phạm vi khá hạn chế. Tuy nhiên, không có sự nhất trí nào về bản chất chính xác của các chính sách tiền tệ “độc đáo” cần được tuân thủ trong những tình huống như thế này.

Trên thực tế, các ngân hàng trung ương làm gì? Đối với các mục đích hiện tại, điều quan trọng là phải nhận ra các ngân hàng trung ương không tạo ra của cải như vậy; họ phân phối lại nó. Chính xác hơn, khi Fed hoặc ECB quyết định tạo thêm một tỷ đô la hoặc euro, vốn của Hoa Kỳ hoặc châu Âu sẽ không được tăng thêm bằng số tiền đó. Trên thực tế, vốn quốc gia không thay đổi, bởi vì các hoạt động mà các ngân hàng trung ương tham gia luôn là các khoản cho vay. Do đó, chúng dẫn đến việc tạo ra các tài sản và nợ phải trả tài chính, mà tại thời điểm chúng được tạo ra, chúng cân bằng chính xác với nhau. Ví dụ, Fed có thể cho Lehman Brothers hoặc General Motors (hoặc chính phủ Hoa Kỳ) vay 1 tỷ đô la và các đơn vị này ký hợp đồng vay một khoản nợ tương đương. Tài sản ròng của Fed và Lehman Brothers (hoặc General Motors) không thay đổi chút nào.

Điều gì xảy ra tiếp theo phụ thuộc vào cách chính sách tiền tệ này ảnh hưởng đến nền kinh tế thực. Nếu khoản vay do ngân hàng trung ương khởi xướng giúp người nhận thoát khỏi tình trạng xấu và tránh được sự sụp đổ cuối cùng (có thể làm giảm sự giàu có quốc gia), thì khi tình hình đã ổn định và khoản vay được hoàn trả, bạn có thể nghĩ khoản vay từ Fed đã làm tăng sự giàu có quốc gia (hoặc ngăn cản giảm tài sản quốc gia). Mặt khác, nếu khoản vay từ Fed chỉ đơn thuần trì hoãn sự sụp đổ không thể tránh khỏi của người nhận và thậm chí ngăn cản sự xuất hiện của một đối thủ cạnh tranh khả thi (điều có thể xảy ra), thì người ta có thể lập luận chính sách của Fed cuối cùng đã làm giảm sự giàu có của quốc gia. Cả hai kết quả đều có thể xảy ra, và mọi chính sách tiền tệ đều nâng cao cả hai khả năng này ở mức độ này hay mức độ khác. Trong phạm vi mà các ngân hàng trung ương của thế giới hạn chế thiệt hại từ cuộc suy thoái 2008–2009, họ đã giúp tăng GDP và đầu tư và do đó làm tăng nguồn vốn của các nước giàu có và thế giới. Tuy nhiên, rõ ràng là một đánh giá động kiểu này luôn không chắc chắn và luôn mở ra thách thức. Điều chắc chắn là khi các ngân hàng trung ương tăng cung tiền bằng cách cho một công ty tài chính hoặc phi tài chính hoặc chính phủ vay, sẽ không có tác động ngay lập tức đến vốn quốc gia (cả nhà nước và tư nhân).

Những chính sách tiền tệ "độc đáo" nào đã được thử nghiệm kể từ cuộc khủng hoảng 2007-2008? Trong thời kỳ êm đềm, các ngân hàng trung ương hài lòng đảm bảo cung tiền tăng cùng tốc độ với hoạt động kinh tế để đảm bảo tỷ lệ lạm phát thấp ở mức 1 hoặc 2% một năm. Cụ thể, họ tạo ra tiền mới bằng cách cho các ngân hàng vay trong thời gian rất ngắn, thường không quá vài ngày. Các khoản vay này đảm bảo khả năng thanh toán của toàn bộ hệ thống tài chính. Các hộ gia đình và công ty gửi và rút một lượng tiền lớn mỗi ngày, và những khoản tiền gửi và rút tiền này không bao giờ được cân bằng hoàn hảo cho bất kỳ ngân hàng cụ thể nào. Sự đổi mới lớn kể từ năm 2008 là thời hạn cho các ngân hàng tư nhân vay. Thay vì cho vay trong vài ngày, Fed và ECB bắt đầu cho vay từ 3 đến 6 tháng: khối lượng các khoản cho vay của các thời hạn này đã tăng đáng kể trong quý cuối cùng của năm 2008 và quý đầu tiên của năm 2009. Họ cũng bắt đầu cho vay với thời hạn tương tự. các tập đoàn phi tài chính. Đặc biệt là tại Hoa Kỳ, Fed cũng cho vay từ 9 đến 12 tháng đối với lĩnh vực ngân hàng và mua hoàn toàn các trái phiếu có thời hạn dài. Trong năm 2011–2012, các ngân hàng trung ương một lần nữa mở rộng phạm vi can thiệp của họ. Fed, Ngân hàng Nhật Bản và Ngân hàng Anh đã mua nợ chính phủ kể từ đầu cuộc khủng hoảng, nhưng khi cuộc khủng hoảng nợ tồi tệ hơn ở Nam Âu, ECB đã quyết định làm theo.

Các chính sách này yêu cầu làm rõ một số điều. Thứ nhất, các ngân hàng trung ương có quyền ngăn chặn một ngân hàng hoặc tập đoàn phi tài chính sụp đổ bằng cách cho ngân hàng đó vay số tiền cần thiết để trả cho công nhân và nhà cung cấp của mình, nhưng họ không thể bắt buộc các công ty đầu tư hoặc các hộ gia đình tiêu dùng và họ không thể buộc nền kinh tế phục hồi. sự phát triển của nó. Họ cũng không có quyền thiết lập tỷ lệ lạm phát.

Thanh khoản do các ngân hàng trung ương tạo ra có thể ngăn chặn giảm phát và suy thoái, nhưng triển vọng kinh tế ở các nước giàu có vẫn ảm đạm, đặc biệt là ở châu Âu, nơi cuộc khủng hoảng đồng euro đã làm suy giảm niềm tin. Thực tế là các chính phủ ở các quốc gia giàu có nhất (Hoa Kỳ, Nhật Bản, Đức, Pháp và Anh) có thể vay với lãi suất đặc biệt thấp (chỉ hơn 1%) trong giai đoạn 2012–2013 chứng minh tầm quan trọng của các chính sách ổn định ngân hàng trung ương, nhưng nó cũng cho thấy các nhà đầu tư tư nhân không có ý tưởng rõ ràng về việc phải làm gì với số tiền được các cơ quan quản lý tiền tệ cho vay với lãi suất gần bằng không. Do đó, họ thích cho các chính phủ được coi là vững chắc nhất cho vay lại với lãi suất thấp đến mức nực cười. Thực tế là tỷ lệ rất thấp ở một số quốc gia và cao hơn nhiều ở những quốc gia khác là dấu hiệu của tình hình kinh tế bất thường.

Các ngân hàng trung ương có quyền lực bởi vì họ có thể phân phối lại của cải rất nhanh và theo lý thuyết, rộng rãi như họ muốn. Nếu cần, một ngân hàng trung ương có thể tạo ra bao nhiêu tỷ tùy thích trong vài giây và ghi có tất cả số tiền mặt đó vào tài khoản của một công ty hoặc chính phủ có nhu cầu. Trong trường hợp khẩn cấp (chẳng hạn như khủng hoảng tài chính, chiến tranh hoặc thiên tai), khả năng tạo ra tiền ngay lập tức với số lượng không giới hạn là một thuộc tính vô giá. Không cơ quan thuế nào có thể nhanh chóng chuyển sang đánh thuế: trước tiên cần thiết lập cơ sở chịu thuế, ấn định mức thuế, thông qua luật, thu thuế, ngăn chặn những thách thức có thể xảy ra, v.v. Nếu đây là cách duy nhất để giải quyết một cuộc khủng hoảng tài chính, tất cả các ngân hàng trên thế giới sẽ không phá sản. Thực hiện nhanh chóng là sức mạnh chính của các cơ quan quản lý tiền tệ.

Điểm yếu của các ngân hàng trung ương rõ ràng là khả năng hạn chế của họ trong việc quyết định ai sẽ nhận các khoản vay với số lượng bao nhiêu và trong thời hạn nào, cũng như khó khăn trong việc quản lý danh mục tài chính. Một hệ quả của điều này là quy mô của bảng cân đối kế toán của ngân hàng trung ương không được vượt quá các giới hạn nhất định. Với tất cả các hình thức cho vay mới và các biện pháp can thiệp vào thị trường tài chính đã được áp dụng kể từ năm 2008, bảng cân đối kế toán của ngân hàng trung ương đã tăng gần gấp đôi quy mô. Tổng tài sản và nợ phải trả của Cục Dự trữ Liên bang đã tăng từ 10 đến hơn 20% GDP; Điều này cũng đúng với Ngân hàng Anh; và bảng cân đối kế toán của ECB đã mở rộng từ 15 lên 30% GDP. Đây là những bước phát triển đáng chú ý, nhưng những con số này vẫn còn khá khiêm tốn so với tổng tài sản ròng của tư nhân, chiếm từ 500 đến 600% GDP ở hầu hết các nước giàu.

Tất nhiên, trong bản tóm tắt có thể hình dung các bảng cân đối kế toán của ngân hàng trung ương lớn hơn nhiều. Các ngân hàng trung ương có thể quyết định mua tất cả các công ty và bất động sản của một quốc gia, tài trợ cho quá trình chuyển đổi sang năng lượng tái tạo, đầu tư vào các trường đại học và nắm quyền kiểm soát toàn bộ nền kinh tế. Rõ ràng, vấn đề là các ngân hàng trung ương không thích hợp với các hoạt động như vậy và thiếu

tính hợp pháp dân chủ để thử chúng. Họ có thể phân phối lại của cải một cách nhanh chóng và ồ ạt, nhưng họ cũng có thể rất sai lầm trong việc lựa chọn mục tiêu (cũng giống như tác động của lạm phát đối với bất bình đẳng có thể khá nghiêm trọng). Do đó, nên hạn chế kích thước của bảng cân đối kế toán của ngân hàng trung ương. Đó là lý do tại sao họ hoạt động theo nhiệm vụ nghiêm ngặt, tập trung chủ yếu vào việc duy trì sự ổn định của hệ thống tài chính. Trên thực tế, khi một chính phủ quyết định hỗ trợ một nhánh cụ thể của ngành công nghiệp, như Hoa Kỳ đã làm với General Motors trong năm 2009–2010, thì chính phủ liên bang chứ không phải Cục Dự trữ Liên bang chịu trách nhiệm cho vay, mua cổ phần và thiết lập các điều kiện và mục tiêu hoạt động. Điều này cũng đúng trong EU: chính sách công nghiệp và giáo dục là những vấn đề để các nước quyết định, chứ không phải các ngân hàng trung ương. Vấn đề không phải là bất khả thi về kỹ thuật mà là về quản trị. Thực tế là cần có thời gian để thông qua luật thuế và chi tiêu không phải là một sự tình cờ: khi phần lớn của cải quốc gia được dịch chuyển, tốt nhất là không mắc sai lầm.

Trong số nhiều tranh cãi liên quan đến việc hạn chế vai trò của các ngân hàng trung ương, có hai vấn đề được quan tâm ở đây. Liên quan đến bản chất bổ sung của quy định ngân hàng và thuế vốn (như cuộc khủng hoảng gần đây ở Síp đã cho thấy rõ ràng). Điều còn lại liên quan đến những khiếm khuyết ngày càng rõ ràng trong kiến trúc thể chế hiện tại của Châu Âu: Liên minh Châu Âu đang tham gia vào một thử nghiệm chưa từng có trong lịch sử: cố gắng tạo ra một loại tiền tệ trên quy mô rất lớn mà không có nhà nước.

Khủng hoảng Síp: Khi quy định về thuế và ngân hàng kết hợp với nhau

Vai trò chính và không thể thiếu của ngân hàng trung ương là đảm bảo sự ổn định của hệ thống tài chính. Các ngân hàng trung ương được trang bị để đánh giá vị thế của các ngân hàng khác nhau tạo nên hệ thống và có thể tái cấp vốn cho chúng nếu cần thiết để đảm bảo hệ thống thanh toán hoạt động bình thường. Đôi khi họ được các cơ quan chức năng khác hỗ trợ cụ thể trong việc quản lý các ngân hàng: ví dụ: bằng cách cấp giấy phép ngân hàng và đảm bảo các tỷ lệ tài chính nhất định được duy trì (để đảm bảo các ngân hàng giữ đủ dự trữ tiền mặt và tài sản "an toàn" so với cho vay và các tài sản khác được coi là có rủi ro cao hơn). Ở tất cả các quốc gia, ngân hàng trung ương và cơ quan quản lý ngân hàng (những người thường liên kết với ngân hàng trung ương) làm việc cùng nhau. Trong các cuộc thảo luận hiện tại liên quan đến việc thành lập một liên minh ngân hàng châu Âu, ECB được cho là sẽ đóng vai trò trung tâm. Trong các cuộc khủng hoảng ngân hàng đặc biệt nghiêm trọng, các ngân hàng trung ương cũng phối hợp với các tổ chức quốc tế như IMF. Kể từ năm 2009–2010, "Troika" bao gồm Ủy ban Châu Âu, ECB và IMF đã làm việc để giải quyết cuộc khủng hoảng tài chính ở Châu Âu, bao gồm cả khủng hoảng nợ công và khủng hoảng ngân hàng, đặc biệt là ở Nam Âu. Cuộc suy thoái 2008–2009 đã khiến nợ công của nhiều quốc gia vốn đã mắc nợ nặng nề trước cuộc khủng hoảng (đặc biệt là Hy Lạp và Ý) tăng mạnh và dẫn đến

bảng cân đối kế toán ngân hàng xấu đi nhanh chóng, đặc biệt là ở các quốc gia bị ảnh hưởng bởi sự sụp đổ bong bóng bất động sản (đáng chú ý nhất là Tây Ban Nha). Cuối cùng, hai cuộc khủng hoảng có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Các ngân hàng đang nắm giữ trái phiếu chính phủ mà giá trị chính xác chưa được biết rõ. (Trái phiếu Hy Lạp đã bị "cắt tóc" đáng kể, và mặc dù các nhà chức trách đã hứa sẽ không lặp lại chiến lược này ở nơi khác, thực tế là các hành động trong tương lai không thể đoán trước trong những trường hợp như vậy.) triển vọng kinh tế tiếp tục ảm đạm, vì hệ thống tài chính và tín dụng vẫn còn bị tắc nghẽn phần lớn.

European Central Bank (ECB) là ngân hàng được thành lập để giám sát chính sách tiền tệ tại các quốc gia thuộc Cồng Đồng Châu Âu: Áo, Bỉ, Phần Lan, Pháp, Đức, Ireland, Ý, Luxembourg, Hà Lan, Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha. Ngân hàng Trung ương Châu Âu điều phối chính sách với các ngân hàng trung ương của 11 quốc gia tham gia trong khu vực đồng Euro. Tổng thể ECB và các ngân hàng trung ương của các quốc gia Châu Âu tạo thành Hệ Thống Ngân hàng Trung Ương Châu Âu (ESCB). Bản thân ECB được điều hành bởi Ủy ban Thống đốc, mà những thành viên ủy ban đến từ ban quản trị và các thống đốc ngân hàng của các ngân hàng trung ương quốc gia. Ban điều hành của ECB bao gồm chủ tịch ngân hàng, phó chủ tịch và bốn thành viên được bổ nhiệm, phục vụ trong nhiệm kỳ lên đến tám năm.

Ngân hàng Trung Ương Châu Âu được thành lập bởi Hiệp ước Maastricht về Liên minh Châu Âu, được phê chuẩn vào năm 1993, thiết lập Liên minh Tiền tệ Châu Âu (EMU) và đồng Euro, đồng tiền chung của các quốc gia Châu Âu. Nhiệm vụ của ESCB là xác định và thực thi chính sách tiền tệ của Cộng đồng Châu Âu, tiến hành các hoạt động ngoại hối để đạt sự ổn định về giá, nắm giữ và điều hành dự trữ ngoại hối của các quốc gia thành viên, và tăng cường sự ổn định trong hệ thống tài chính chung.

Ngân hàng trung ương Châu Âu là một trong những ngân hàng trung ương quan trọng nhất trên thế giới, chịu tách nhiệm ban hành chính sách tiền tệ cho 15 nước thành viên trong khu vực Châu Âu.

Ngân hàng trung ương Châu Âu được thành lập bởi Liên Minh Châu Âu (EU) vào năm 1998, trụ sở ở Frankfurt, Đức.

ECB có độc quyền ấn định các mức lãi suất cho khu vực Châu Âu. Mục tiêu cơ bản của ECB là duy trì giá cả ổn định trong khu vực Châu Âu, nói cách khác là kiềm chế lạm phát. Mục tiêu hiện tại của ECB là giữ tỉ lệ lạm phát gần 2%.

ECB còn tiến hành các nghiệp vụ trên thị trường ngoại hối và thúc đẩy hoạt động trôi chảy của hệ thống thanh toán ngân hàng.



ECB độc quyền phát hành đồng tiền chung Châu Âu. Các nước thành viên được phép phát hành tiền xu euro nhưng lượng tiền phát hành phải được ECB cho phép trước.

Trong chức năng duy trì ổn định của hệ thống tài chính, ECB đã can thiệp vào cuộc khủng hoảng tín dụng dưới chuẩn ở Mỹ 2007, bơm vào hệ thống tài chính hàng tỉ euro. Tháng 12/2007 ECB đã kết hợp với Fed thành lập ra chương trình cho vay Term Auction Facility nhằm cải thiện tính thanh khoản của đồng đôla trong khu vực Châu Âu và ổn định thị trường tiền tệ.

Vấn đề là Troika và các chính phủ quốc gia thành viên khác nhau đều không có quyền truy cập tự động vào dữ liệu ngân hàng quốc tế hoặc cái mà tôi gọi là "người quản lý tài chính", điều này sẽ cho phép họ phân phối gánh nặng điều chỉnh một cách khoa học và minh bạch. Tôi đã thảo luận về những khó khăn mà Ý và Tây Ban Nha phải đối mặt khi cố gắng áp thuế lũy tiến đối với vốn của riêng họ để khôi phục tài chính công ở mức vững chắc. Trường hợp Hy Lạp thậm chí còn cực đoan hơn. Mọi người đều khăng khăng Hy Lạp thu nhiều thuế hơn từ những công dân giàu có hơn. Đây chắc chắn là một ý tưởng xuất sắc. Vấn đề là trong trường hợp không có sự hợp tác quốc tế đầy đủ, rõ ràng Hy Lạp không có cách nào để tự mình đánh một loại thuế công bằng và hiệu quả, vì những người Hy Lạp giàu có nhất có thể dễ dàng chuyển tiền ra nước ngoài, thường là sang các nước châu Âu khác. Tuy nhiên, các nhà chức trách châu Âu và quốc tế chưa bao giờ thực hiện các bước để có các luật và quy định cần thiết. Do thiếu nguồn thu từ thuế, Hy Lạp có nghĩa vụ phải bán tài sản công,

thường với giá thấp, cho những người mua có quốc tịch Hy Lạp hoặc châu Âu khác, những người rõ ràng muốn tận dụng cơ hội đó hơn là trả thuế cho chính phủ Hy Lạp.

Cuộc khủng hoảng tháng 3 năm 2013 ở Síp là một trường hợp đặc biệt thú vị để xem xét. Síp là một hòn đảo với một triệu dân, gia nhập Liên minh châu Âu vào năm 2004 và Khu vực đồng tiền chung châu Âu vào năm 2008. Nó có một khu vực ngân hàng siêu phát triển, rõ ràng là do lượng tiền gửi từ nước ngoài rất lớn, đáng chú ý nhất là từ Nga. Số tiền này được chuyển đến Síp bởi thuế thấp và chính quyền địa phương ân cần. Theo tuyên bố của các quan chức của Troika, các khoản tiền gửi của Nga này bao gồm một số tài khoản cá nhân rất lớn. Do đó, nhiều người tưởng tượng những người gửi tiền là những nhà tài phiệt với khối tài sản trị giá hàng chục triệu hoặc thậm chí hàng tỷ euro - những người thuộc loại mà người ta đọc được trong bảng xếp hạng tạp chí. Vấn đề là cả các nhà chức trách châu Âu và IMF đều không công bố bất kỳ số liệu thống kê nào, thậm chí không phải là ước tính sơ sài nhất. Rất có thể bản thân họ không có nhiều thông tin, vì một lý do đơn giản là họ chưa bao giờ trang bị cho mình những công cụ cần thiết để tiến tới vấn đề này, dù nó hoàn toàn là trọng tâm. Độ mờ như vậy không có lợi cho một giải pháp được cân nhắc và hợp lý của loại hỗn hợp này. Vấn đề là các ngân hàng Síp không còn tiền trên bảng cân đối kế toán của họ nữa. Rõ ràng, họ đã đầu tư nó vào các trái phiếu Hy Lạp và vào bất động sản mà bây giờ vô giá trị. Đương nhiên, các nhà chức trách châu Âu do dự khi sử dụng tiền của những người nộp thuế châu Âu để giữ cho các ngân hàng Síp hoạt động mà không có một số hình thức đảm bảo đổi lại, đặc biệt là vì cuối cùng những gì họ thực sự sẽ giữ lại là các triệu phú Nga.

Sau nhiều tháng cân nhắc, các thành viên của Troika đã đưa ra ý tưởng tai hại là đề xuất một mức thuế đặc biệt đối với tất cả các khoản tiền gửi ngân hàng với lãi suất 6,75% đối với khoản tiền gửi lên đến 100.000 euro và 9,9% trên mức giới hạn đó. Mới nhìn, nó giống với thuế lũy tiến với vốn, có vẻ hấp dẫn, nhưng có hai lưu ý quan trọng. Thứ nhất, tính lũy tiến rất hạn chế của thuế là ảo tưởng: trên thực tế, mức thuế gần như tương tự đang được áp dụng đối với những người tiết kiệm nhỏ ở Síp có tài khoản 10.000 euro và đối với các nhà tài phiệt Nga có tài khoản 10 triệu euro. Thứ hai, cơ sở tính thuế chưa bao giờ được xác định chính xác bởi EU và các cơ quan quốc tế xử lý vấn đề. Thuế dường như chỉ áp dụng đối với các khoản tiền gửi ngân hàng như vậy, vì vậy người gửi tiền có thể thoát khỏi nó bằng cách chuyển tiền của mình sang tài khoản môi giới nắm giữ cổ phiếu hoặc trái phiếu hoặc bằng cách đầu tư vào bất động sản hoặc các tài sản tài chính khác. Nói cách khác, nếu thuế này được áp dụng, nó sẽ thoái trào, do cơ cấu của các danh mục đầu tư lớn nhất và cơ hội phân bổ lại các khoản đầu tư. Sau khi thuế được các thành viên của Troika và mười bảy bộ trưởng tài chính của Khu vực đồng tiền chung châu Âu nhất trí thông qua vào tháng 3 năm 2013, nó đã bị người dân Síp phản đối kịch liệt. Cuối cùng, một giải pháp khác đã được thông qua: các khoản tiền gửi dưới 100.000 euro được miễn thuế (đây là mức trần của bảo lãnh tiền gửi

được hình dung theo các điều khoản của liên minh ngân hàng châu Âu được đề xuất). Tuy nhiên, các điều khoản chính xác của thuế mới vẫn còn tương đối mù mờ. Phương pháp tiếp cận từng ngân hàng dường như đã được áp dụng, mặc dù các mức thuế và căn cứ chính xác chưa được trình bày rõ ràng.

Điều này rất thú vị vì nó minh họa các giới hạn của các ngân hàng trung ương và cơ quan tài chính. Điểm mạnh của họ là có thể hành động nhanh chóng; điểm yếu là khả năng hạn chế để nhắm mục tiêu chính xác các phân phối lại. Kết luận là thuế lũy tiến đối với vốn không chỉ hữu ích như một loại thuế vĩnh viễn mà còn có thể hoạt động tốt như một loại thuế đặc biệt (với tỷ lệ có thể cao) trong việc giải quyết các cuộc khủng hoảng ngân hàng lớn. Trong trường hợp của Síp, không nhất thiết phải gây sốc khi những người tiết kiệm được yêu cầu giúp giải quyết cuộc khủng hoảng, vì cả nước đều phải chịu trách nhiệm về chiến lược phát triển do chính phủ của mình lựa chọn. Mặt khác, điều gây sốc sâu sắc là các nhà chức trách thậm chí đã không tìm cách trang bị cho mình những công cụ cần thiết để giảm bớt gánh nặng điều chỉnh một cách công bằng, minh bạch và tiến bộ. Tin tốt là tình tiết này có thể khiến các nhà chức trách quốc tế nhận ra các giới hạn của các công cụ hiện đang được sử dụng. Nếu một người hỏi các quan chức liên quan tại sao mức thuế đề xuất cho Síp lại có ít tính lũy tiến như vậy và được áp đặt trên cơ sở hạn chế như vậy, thì câu trả lời ngay lập tức của họ là dữ liệu ngân hàng cần thiết để áp dụng một biểu lũy tiến dốc hơn không có sẵn. Tin xấu là các nhà chức trách dường như không vội vàng để giải quyết vấn đề, mặc dù giải pháp kỹ thuật nằm trong tầm tay. Có thể là thuế lũy tiến đối với vốn phải đối mặt với những trở ngại thuần túy về mặt ý thức hệ mà sẽ mất một thời gian để vượt qua.

Đồng Euro: Một loại tiền tệ không có quốc tịch cho thế kỷ 21?

Các cuộc khủng hoảng khác nhau đã ảnh hưởng đến các ngân hàng Nam Âu kể từ năm 2009 đặt ra một câu hỏi chung hơn, điều này có liên quan gì đến kiến trúc tổng thể của Liên minh châu Âu. Làm thế nào mà châu Âu lại tạo ra - lần đầu tiên trong lịch sử loài người trên một quy mô rộng lớn như vậy - một loại tiền tệ không có nhà nước? Vì GDP của châu Âu chiếm gần 1/4 GDP toàn cầu vào năm 2013, nên câu hỏi này không chỉ được các cư dân của Khu vực đồng tiền chung châu Âu quan tâm mà còn cho toàn thế giới.

Câu trả lời thông thường là sự ra đời của đồng euro - được thống nhất trong Hiệp ước Maastricht năm 1992 sau sự sụp đổ của Bức tường Berlin và sự thống nhất nước Đức và trở thành hiện thực vào ngày 1 tháng 1 năm 2002, khi máy rút tiền tự động khắp Khu vực đồng tiền chung châu Âu đầu tiên bắt đầu phân phối các đồng euro — chỉ là một bước trong một quá trình dài. Liên minh tiền tệ được cho là tự nhiên dẫn đến liên minh chính trị, tài khóa và ngân sách, để ngày càng hợp tác chặt chẽ hơn giữa các quốc gia thành viên. Sự kiên nhẫn là điều cần thiết, và công đoàn phải tiến hành từng bước. Không nghi ngờ gì điều này đúng ở một mức độ nào đó. Tuy nhiên, theo quan điểm của tôi, việc không sẵn sàng vạch ra một

con đường chính xác để dẫn đến mục đích mong muốn — việc trì hoãn lặp đi lặp lại bất kỳ cuộc thảo luận nào về hành trình sẽ theo sau, các giai đoạn trên đường đi hoặc điểm cuối cùng — có thể khiến toàn bộ quá trình bị trật bánh. Nếu châu Âu tạo ra một loại tiền tệ không quốc tịch vào năm 1992, thì nó đã làm như vậy vì những lý do không chỉ đơn giản là thực dụng. Nó được giải quyết dựa trên sự sắp xếp thể chế này vào cuối những năm 1980 và đầu những năm 1990, vào thời điểm mà nhiều người tin chức năng duy nhất của ngân hàng trung ương là kiểm soát lạm phát. “Lạm phát đình trệ” của những năm 1970 đã thuyết phục các chính phủ và người dân các ngân hàng trung ương phải độc lập với kiểm soát chính trị và lấy lạm phát thấp làm mục tiêu duy nhất của họ. Đó là lý do tại sao châu Âu tạo ra một loại tiền tệ không có nhà nước và ngân hàng trung ương không có chính phủ. Cuộc khủng hoảng năm 2008 đã phá vỡ tầm nhìn tĩnh này về ngân hàng trung ương, vì rõ ràng là trong một cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng, các ngân hàng trung ương đóng một vai trò quan trọng và các thể chế hiện tại của châu Âu hoàn toàn không phù hợp với nhiệm vụ trước mắt.

Với quyền của các ngân hàng trung ương trong việc tạo ra tiền với số lượng không giới hạn, việc đặt họ vào những ràng buộc cứng nhắc và những hạn chế rõ ràng là hoàn toàn hợp pháp. Không ai muốn trao quyền cho một nguyên thủ quốc gia để thay thế các hiệu trưởng và giáo sư đại học theo ý muốn, càng không thể xác định nội dung giảng dạy của họ. Đồng thời, không có gì gây sốc khi áp đặt các hạn chế chặt chẽ đối với mối quan hệ giữa các chính phủ và cơ quan quản lý tiền tệ. Nhưng các giới hạn độc lập của ngân hàng trung ương cũng cần phải chính xác. Trong cuộc khủng hoảng hiện nay, theo hiểu biết của tôi, không ai đề xuất các ngân hàng trung ương được trở lại tình trạng mà họ được hưởng ở nhiều quốc gia trước Chiến tranh thế giới I (và ở một số nơi gần đây vào năm 1945). Thực tế ngân hàng trung ương là các tổ chức công có nghĩa là các nhà lãnh đạo của họ được bổ nhiệm bởi các chính phủ (và trong một số trường hợp bởi các quốc hội). Trong nhiều trường hợp, những nhà lãnh đạo này không thể bị cách chức trong suốt thời gian nhiệm kỳ của họ (thường là năm hoặc sáu năm) nhưng có thể bị thay thế vào cuối nhiệm kỳ đó nếu các chính sách của họ được coi là không phù hợp, điều này cung cấp một biện pháp kiểm soát chính trị. Trên thực tế, các nhà lãnh đạo của Cục Dự trữ Liên bang, Ngân hàng Trung ương Nhật Bản và Ngân hàng Trung ương Anh dự kiến sẽ hợp tác với các chính phủ hợp pháp, được bầu cử dân chủ của quốc gia họ. Ở mỗi quốc gia, ngân hàng trung ương trong quá khứ đã đóng một vai trò quan trọng trong việc ổn định lãi suất và nợ công ở mức thấp và có thể dự đoán được.



ECB phải đối mặt với một loạt các vấn đề. Đầu tiên, các quy chế của ECB hạn chế hơn các quy định của các ngân hàng trung ương khác: mục tiêu giữ lạm phát ở mức thấp được ưu tiên tuyệt đối so với các mục tiêu duy trì tăng trưởng và toàn dụng lao động. Điều này phản ánh bối cảnh tư tưởng ECB được hình thành. Hơn nữa, ECB không được phép mua nợ chính phủ mới phát hành: trước tiên nó phải cho phép các ngân hàng tư nhân trong các quốc gia thành viên của Khu vực đồng tiền chung châu Âu vay và sau đó mua trái phiếu trên thị trường thứ cấp, và cuối cùng, sau nhiều lần do dự, với khoản nợ chính phủ ở Nam Âu. Nhìn chung, khó khăn chính của ECB là phải đối phó với mười bảy khoản nợ quốc gia riêng biệt và mười bảy chính phủ riêng biệt. Không dễ để ngân hàng thực hiện vai trò bình ổn của mình trong bối cảnh như vậy. Nếu Cục Dự trữ Liên bang phải chọn vào mỗi buổi sáng xem có nên tập trung vào khoản nợ của Wyoming, California hay New York hay không và thiết lập tỷ lệ và số lượng dựa trên nhận định của họ về những căng thẳng trong từng thị trường nhỏ và chịu áp lực từ từng khu vực của đất nước, sẽ rất khó khăn để duy trì một chính sách tiền tệ nhất quán.

Từ sự ra đời của đồng euro vào năm 2002 đến khi bắt đầu cuộc khủng hoảng năm 2007-2008, lãi suất ít nhiều giống nhau trên toàn châu Âu. Tuy nhiên, khi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu bắt đầu, lãi suất bắt đầu phân kỳ nhanh chóng. Tác động nghiêm trọng đến ngân sách của chính phủ. Khi một chính phủ chịu một khoản nợ gần bằng một năm GDP, sự

khác biệt của một vài điểm quan tâm có thể gây ra những hậu quả đáng kể. Trước tình hình không chắc chắn như vậy, hầu như không thể có một cuộc tranh luận bình tĩnh về gánh nặng của việc điều chỉnh hoặc những cải cách tất yếu của nhà nước xã hội. Đối với các nước Nam Âu, các lựa chọn thực sự là không thể. Trước khi tham gia vào đồng euro, họ có thể đã phá giá đồng tiền của mình, điều này ít nhất sẽ khôi phục khả năng cạnh tranh và thúc đẩy hoạt động kinh tế. Suy đoán về lãi suất quốc gia theo một cách nào đó gây bất ổn hơn so với suy đoán trước đó về tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền châu Âu, đặc biệt vì cho vay ngân hàng chéo trong khi đó đã tăng lên mức khiến một số ít tác nhân thị trường hoảng sợ đủ kích hoạt dòng vốn. đủ lớn để ảnh hưởng nghiêm trọng đến các quốc gia như Hy Lạp, Bồ Đào Nha và Ireland, và thậm chí các quốc gia lớn hơn như Tây Ban Nha và Ý. Về mặt logic, mất chủ quyền tiền tệ như vậy đáng lẽ phải được bù đắp bằng cách đảm bảo các quốc gia có thể vay nợ nếu cần với lãi suất thấp và có thể đoán trước được.

Câu hỏi về Thống nhất Châu Âu

Cách duy nhất để khắc phục những mâu thuẫn là các quốc gia trong Khu vực đồng tiền chung châu Âu (hoặc bằng bất cứ giá nào) gộp các khoản nợ công của họ. Đề xuất của Đức về việc tạo ra một "quỹ mua lại", mà tôi đã đề cập trước đó, là một điểm khởi đầu tốt, nhưng nó thiếu một thành phần chính trị. Nói một cách cụ thể, không thể quyết định trước 20 năm tốc độ chính xác của việc "mua lại" - nghĩa là, lượng nợ gộp sẽ giảm xuống mức mục tiêu nhanh như thế nào. Nhiều tham số sẽ ảnh hưởng đến kết quả, bắt đầu từ tình trạng của nền kinh tế. Để quyết định nhanh chóng thanh toán khoản nợ gộp, hay nói cách khác, để quyết định xem Khu vực đồng tiền chung châu Âu sẽ gánh bao nhiêu nợ công, người ta cần trao quyền cho một "nghị viện ngân sách" quyết định ngân sách châu Âu. Cách tốt nhất để làm điều này là rút các thành viên của quốc hội châu Âu ra khỏi hàng ngũ của các quốc hội quốc gia, để chủ quyền của nghị viện châu Âu sẽ dựa trên tính hợp pháp của các hội đồng quốc gia được bầu cử một cách dân chủ. Giống như bất kỳ quốc hội nào khác, cơ quan này sẽ quyết định các vấn đề theo đa số phiếu sau khi tranh luận công khai. Các liên minh sẽ hình thành, một phần dựa trên đảng phái chính trị và một phần dựa trên liên kết quốc gia. Những quyết định của một cơ chế như vậy sẽ không bao giờ là lý tưởng, nhưng ít nhất chúng ta sẽ biết những gì đã được quyết định và tại sao, điều gì là quan trọng. Tôi nghĩ tốt hơn nên tạo ra một cơ quan mới như vậy hơn là dựa vào Nghị viện châu Âu hiện tại, bao gồm các thành viên từ 27 quốc gia (nhiều quốc gia trong số đó không thuộc Khu vực đồng tiền chung châu Âu và không muốn theo đuổi châu Âu xa hơn tại thời điểm này). Việc dựa vào Nghị viện Châu Âu hiện tại cũng sẽ xung đột công khai với chủ quyền của các nghị viện quốc gia, điều này sẽ gây khó khăn cho các quyết định ảnh hưởng đến thâm hụt ngân sách quốc gia. Đó có lẽ là lý do tại sao việc chuyển giao quyền lực cho một Nghị viện châu Âu luôn bị hạn chế trong quá khứ và có thể sẽ vẫn như vậy trong một thời gian khá dài. Đã đến

lúc phải chấp nhận thực tế và thành lập một cơ quan nghị viện mới để phản ánh mong muốn thống nhất tồn tại trong các quốc gia Khu vực đồng tiền chung châu Âu.

Nghị viện châu Âu (Europarl hay EP) là một nghị viện với các nghị sĩ được bầu cử trực tiếp của Liên minh châu Âu (EU). Cùng với Hội đồng châu Âu (the Council), nó tạo thành lưỡng viện cơ quan lập pháp của Liên minh và được mô tả là một trong những cơ quan lập pháp quyền lực nhất thế giới. Nghị viện châu Âu là một trong ba nhánh lập pháp của Liên minh châu Âu và một trong bảy tổ chức của Liên minh. Cùng với Hội đồng châu Âu, Nghị viện thông qua luật pháp châu Âu, thường là theo đề xuất của Ủy ban châu Âu. Tuy nhiên, các quyền như thế bị giới hạn bởi quyền hạn mà các các quốc gia thành viên giao cho Cộng đồng châu Âu. Nghị viện châu Âu bao gồm 750 nghị sĩ cấu thành khu bầu cử dân chủ lớn thứ hai thế giới (sau Ấn Độ) và là khu bầu cử dân chủ xuyên quốc gia lớn nhất trên thế giới (492 triệu người).

Nghị viện được bầu cử trực tiếp mỗi năm năm một lần theo thể thức phổ thông đầu phiếu kể từ năm 1979. Dù Nghị viện châu Âu có quyền lập pháp mà các cơ quan nói trên không có, cơ quan này lại không có quyền chủ động lập pháp như phần lớn các nghị viện quốc gia. Trong khi nó là “thể chế đầu tiên” của Liên minh châu Âu (được nêu đầu tiên ở trong các hiệp ước, có quyền lực lễ nghi trên các cơ quan khác cấp của châu Âu), Hội đồng lại có quyền về lập pháp cao hơn Nghị viện nếu thủ tục cùng quyết định (quyền bình đẳng về sửa đổi và bác bỏ) không áp dụng. Tuy nhiên, Nghị viện lại có quyền kiểm soát ngân sách Liên minh châu Âu kể từ thập niên 1970 và có quyền phủ quyết đối với việc bổ nhiệm Ủy ban châu Âu.

Nghị viện châu Âu có hai địa điểm họp, đó là Immeuble Louise Weiss ở Strasbourg, Pháp, dành cho các phiên họp toàn thể và trụ sở chính thức của Nghị viện và tổ hợp Espace Léopold/Leopoldwijk ở Brussel, Bỉ, tòa nhà nhỏ hơn, phục vụ cho các cuộc họp trù bị và bổ sung, không toàn thể. Ban thư ký Nghị viện châu Âu, cơ quan hành chính của Nghị viện, đóng ở Luxembourg.



Có thể có một số thỏa thuận về thể chế. Vào mùa xuân năm 2013, chính phủ mới của Ý đã cam kết ủng hộ một đề xuất được đưa ra vài năm trước đó bởi các nhà chức trách Đức liên quan đến cuộc bầu cử phổ thông đầu phiếu đối với một chủ tịch Liên minh châu Âu - một đề xuất về mặt hợp lý nên đi kèm với việc mở rộng quyền hạn của Chủ tịch. Nếu một nghị viện ngân sách quyết định mức nợ của Khu vực đồng tiền chung châu Âu, thì rõ ràng cần phải có một bộ trưởng tài chính của EU chịu trách nhiệm trước cơ quan đó và chịu trách nhiệm đề xuất ngân sách Khu vực đồng tiền chung châu Âu và thâm hụt hàng năm. Điều chắc chắn là Khu vực đồng tiền chung châu Âu không thể làm được nếu không có một phòng nghị viện thực sự, nơi thiết lập chiến lược ngân sách của mình theo cách thức công khai, dân chủ và có chủ quyền, và nói chung là thảo luận các cách để vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính và ngân hàng mà châu Âu hiện đang sa lầy. Các hội đồng châu Âu hiện có gồm các nguyên thủ quốc gia và các bộ trưởng tài chính không thể làm thay công việc của cơ quan ngân sách này. Họ gặp nhau trong bí mật, không tham gia vào các cuộc tranh luận công khai, và thường xuyên kết thúc cuộc họp bằng những thông cáo khải hoàn lúc nửa đêm, mặc dù bản thân những người tham gia dường như không phải lúc nào cũng chắc chắn về những gì họ đã quyết định. Quyết định về thuế Síp là điển hình về mặt này: mặc dù nó đã được nhất trí thông qua, nhưng không ai muốn nhận trách nhiệm trước công chúng. Hình thức này xứng đáng với Đại hội Vienna (1815) nhưng không có chỗ đứng ở châu Âu thế kỷ 21. Các đề xuất

của Đức và Ý được đề cập ở trên cho thấy tiến bộ là có thể. Tuy nhiên, điều đáng chú ý là Pháp hầu như không có mặt trong cuộc tranh luận này qua hai đời tổng thống, dù nước này đang nhắc nhở những người khác về sự đoàn kết của châu Âu và sự cần thiết của sự tương hỗ (ít nhất là ở cấp độ khoa trương).

Trừ khi mọi thứ thay đổi theo hướng mà tôi đã chỉ ra, rất khó để hình dung một giải pháp lâu dài cho cuộc khủng hoảng của Khu vực đồng tiền chung châu Âu. Ngoài việc gộp các khoản nợ và thâm hụt, tất nhiên còn có các công cụ tài chính khác mà không quốc gia nào có thể tự sử dụng, vì vậy sẽ có ý nghĩa khi nghĩ đến việc sử dụng chúng cùng nhau. Ví dụ, điều đầu tiên xuất hiện trong tâm trí dĩ nhiên là thuế lũy tiến đối với vốn.

Một ví dụ rõ ràng hơn nữa là thuế đánh vào lợi nhuận doanh nghiệp. Sự cạnh tranh về thuế giữa các nước Châu Âu đã diễn ra gay gắt từ đầu những năm 1990. Nói chung, một số quốc gia nhỏ, với Ireland dẫn đầu, tiếp theo là một số quốc gia Đông Âu, đã coi thuế doanh nghiệp thấp trở thành yếu tố then chốt trong chiến lược phát triển kinh tế của họ. Trong một hệ thống thuế lý tưởng, dựa trên dữ liệu ngân hàng được chia sẻ và đáng tin cậy, thuế doanh nghiệp sẽ đóng một vai trò hạn chế. Nó chỉ đơn giản là một hình thức khấu trừ thuế thu nhập (hoặc thuế vốn) từ các cổ đông cá nhân và trái chủ. Trong thực tế, vấn đề là thuế "khấu lưu" này thường là loại thuế duy nhất được trả, vì phần lớn những gì các công ty kê khai vì lợi nhuận không tính trong thu nhập chịu thuế của các cổ đông cá nhân, đó là lý do tại sao điều quan trọng là phải thu một lượng thuế đáng kể tại nguồn thông qua thuế doanh nghiệp.

Cách tiếp cận đúng là yêu cầu các tập đoàn kê khai lợi nhuận của họ ở cấp độ Châu Âu và sau đó đánh thuế lợi nhuận đó theo cách ít bị thao túng hơn so với hệ thống đánh thuế lợi nhuận của từng công ty con hiện hành. Vấn đề với hệ thống hiện tại là các tập đoàn đa quốc gia thường phải trả những khoản tiền nhỏ đến mức nực cười vì họ có thể gán tất cả lợi nhuận của mình một cách giả tạo cho một công ty con ở nơi có mức thuế rất thấp; một thực hành như vậy không phải là bất hợp pháp, và trong suy nghĩ của nhiều nhà quản lý doanh nghiệp, nó thậm chí không phải là phi đạo đức. Sẽ có ý nghĩa hơn nếu từ bỏ ý tưởng cho lợi nhuận có thể bị dồn xuống một nước hoặc lãnh thổ ngang bằng; thay vào đó, người ta có thể phân bổ doanh thu từ thuế doanh nghiệp trên cơ sở doanh thu hoặc tiền lương được trả trong mỗi quốc gia.

Một vấn đề liên quan nảy sinh liên quan đến thuế đánh vào vốn cá nhân. Nguyên tắc chung mà hầu hết các hệ thống thuế dựa trên đó là nguyên tắc cư trú: mỗi quốc gia đánh thuế thu nhập và tài sản của những cá nhân cư trú trong biên giới của mình hơn sáu tháng một năm. Nguyên tắc ngày càng khó áp dụng ở châu Âu, đặc biệt là ở các khu vực biên giới (ví dụ, dọc theo biên giới Pháp-Bỉ). Hơn nữa, sự giàu có luôn bị đánh thuế một phần do vị trí của tài sản thay vì chủ sở hữu của nó. Ví dụ, chủ sở hữu một căn hộ ở Paris phải trả thuế tài sản cho

thành phố Paris, ngay cả khi anh ta sống nửa vòng trái đất và bất kể quốc tịch của anh ta là gì. Nguyên tắc tương tự cũng được áp dụng với thuế tài sản, nhưng chỉ với bất động sản. Không có lý do gì mà nó không thể được áp dụng cho các tài sản tài chính, dựa trên vị trí của hoạt động kinh doanh hoặc công ty tương ứng. Trái phiếu chính phủ cũng vậy. Việc mở rộng nguyên tắc "nơi cư trú của tài sản vốn" (chứ không phải của chủ sở hữu) đối với các tài sản tài chính rõ ràng sẽ yêu cầu chia sẻ tự động dữ liệu ngân hàng để cho phép cơ quan thuế đánh giá các cấu trúc sở hữu phức tạp. Một loại thuế như vậy cũng sẽ làm nảy sinh vấn đề đa quốc tịch. Rõ ràng chỉ có thể tìm thấy câu trả lời đầy đủ cho tất cả những câu hỏi này ở cấp độ Châu Âu (hoặc toàn cầu). Do đó, cách tiếp cận đúng đắn là thành lập một nghị viện về ngân sách của Khu vực đồng tiền chung châu Âu để giải quyết vấn đề.

Tất cả những đề xuất này có phải là điều không tưởng? Không hơn gì việc cố gắng tạo ra một loại tiền tệ không trạng thái. Khi các quốc gia từ bỏ chủ quyền tiền tệ, điều cần thiết là phải khôi phục chủ quyền tài khóa của họ đối với các vấn đề không còn nằm trong tầm ngắm của quốc gia, chẳng hạn như lãi suất nợ công, thuế lũy tiến với vốn hoặc thuế các tập đoàn đa quốc gia. Đối với các quốc gia châu Âu, ưu tiên hiện nay nên là xây dựng một cơ quan chính trị lục địa có khả năng tái khẳng định quyền kiểm soát đối với chủ nghĩa tư bản và lợi ích tư nhân và thúc đẩy mô hình xã hội châu Âu trong thế kỷ 21. Sự chênh lệch nhỏ giữa các mô hình xã hội quốc gia có tầm quan trọng thứ yếu khi xét đến những thách thức đối với sự tồn tại của mô hình chung châu Âu.

Một điểm khác cần lưu ý là nếu không có một liên minh chính trị châu Âu như vậy, rất có thể sự cạnh tranh về thuế sẽ tiếp tục tàn phá. Cuộc đua xuống đáy tiếp tục liên quan đến thuế doanh nghiệp, như đề xuất gần đây "phụ cấp cho vốn chủ sở hữu doanh nghiệp" cho thấy. Điều quan trọng là phải nhận ra cạnh tranh thuế thường xuyên dẫn đến sự phụ thuộc vào thuế tiêu dùng, nghĩa là, vào loại hệ thống thuế tồn tại vào thế kỷ 19, nơi mà không có sự tiến bộ nào có thể xảy ra. Trên thực tế, điều này có lợi cho những cá nhân có khả năng tiết kiệm, thay đổi quốc gia cư trú của họ, hoặc cả hai. Tuy nhiên, lưu ý tiến trình đối với một số hình thức hợp tác tài khóa nhanh hơn so với những gì người ta có thể tưởng tượng ở cái nhìn đầu tiên: ví dụ, thuế giao dịch tài chính được đề xuất, có thể trở thành một trong những loại thuế thực sự đầu tiên của châu Âu. Mặc dù một loại thuế như vậy ít đáng kể hơn nhiều so với thuế đánh vào vốn hoặc lợi nhuận doanh nghiệp (xét về cả doanh thu và tác động phân phối), nhưng tiến bộ gần đây về loại thuế này cho thấy không có gì có thể đoán trước được. Lịch sử chính trị và tài khóa luôn làm sáng tỏ những con đường riêng của chúng.

Tích lũy vốn và Chính phủ trong thế kỷ 21

Bây giờ, hãy để tôi lùi lại một bước khỏi những vấn đề trước mắt của một công cuộc xây dựng châu Âu và nêu lên câu hỏi sau: Trong một xã hội lý tưởng, mức nợ công đáng mơ ước

là bao nhiêu? Tôi xin nói ngay không có gì chắc chắn về câu trả lời, và chỉ có sự cân nhắc dân chủ mới có thể quyết định, phù hợp với các mục tiêu mà mỗi xã hội đặt ra cho chính mình và những thách thức cụ thể mà mỗi quốc gia phải đối mặt. Điều chắc chắn là không thể có câu trả lời hợp lý trừ khi một câu hỏi rộng hơn cũng được nêu ra: Mức vốn công mong muốn, và mức lý tưởng của tổng vốn quốc gia là bao nhiêu?

Trong cuốn sách này, tôi đã xem xét rất chi tiết về sự phát triển của tỷ lệ vốn / thu nhập β theo không gian và thời gian. Tôi cũng đã xem xét cách thức β được xác định trong dài hạn theo tỷ lệ tiết kiệm và tăng trưởng của mỗi quốc gia, theo quy luật β = s / g. Nhưng tôi vẫn chưa hỏi mong muốn gì ở β. Trong một xã hội lý tưởng, vốn cổ phần có nên bằng năm năm thu nhập quốc dân, hay mười năm, hay hai mươi? Chúng ta nên nghĩ thế nào về câu hỏi này? Không thể đưa ra một câu trả lời chính xác. Tuy nhiên, theo một số giả thuyết nhất định, người ta có thể thiết lập một mức trần về số lượng vốn mà người ta có thể hình dung được tích lũy trước. Mức tối đa của vốn đạt được khi tích lũy được nhiều đến mức tỷ suất sinh lợi của vốn, r, được cho là bằng năng suất biên của nó, giảm xuống bằng tốc độ tăng trưởng g. Năm 1961, Edmund Phelps đã cho bình đẳng r = g là "quy tắc vàng về tích lũy vốn". Nếu hiểu theo nghĩa đen, quy tắc vàng ngụ ý tỷ lệ vốn / thu nhập cao hơn nhiều so với những gì đã được quan sát trong lịch sử, vì như tôi đã trình bày, tỷ lệ hoàn vốn luôn cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng trưởng. Thật vậy, r lớn hơn nhiều so với g trước thế kỷ 19 (với tỷ suất lợi nhuận trên vốn 4–5% và tốc độ tăng trưởng dưới 1%), và nó có thể sẽ lại như vậy trong thế kỷ 21 (với tỷ suất lợi nhuận là 4–5% một lần nữa và tăng trưởng dài hạn không nhiều trên 1,5%). Rất khó để nói số lượng vốn sẽ phải được tích lũy để tỷ suất sinh lợi giảm xuống 1 hay 1,5%. Con số này chắc chắn cao hơn nhiều so với thu nhập quốc dân từ 6 đến 7 năm hiện nay ở các nước sử dụng nhiều vốn nhất. Có lẽ phải mất đến mười năm thu nhập quốc dân, có thể hơn. Thậm chí còn khó hình dung điều gì sẽ xảy ra khi tỷ suất lợi nhuận trên vốn giảm xuống mức tăng trưởng thấp được quan sát thấy trước thế kỷ 18 (dưới 0,2%). Người ta có thể cần phải tích lũy số vốn tương đương với hai mươi đến ba mươi năm thu nhập quốc dân: mọi người khi đó sẽ sở hữu rất nhiều bất động sản, máy móc, công cụ, v.v. đến mức một đơn vị vốn bổ sung sẽ thêm ít hơn 0,2% vào sản lượng mỗi năm.

Sự thật để đặt câu hỏi theo cách này vì cách tiếp cận nó quá trừu tượng. Câu trả lời được đưa ra bởi quy tắc vàng không hữu ích lắm trong thực tế. Không có xã hội loài người nào lại tích lũy được nhiều vốn như vậy. Tuy nhiên, logic làm nền tảng cho quy tắc vàng không phải là không có lý. Hãy để tôi tóm tắt lập luận một cách ngắn gọn. Ngược lại, miễn là r > g, tỷ lệ dài hạn của vốn lớn hơn tỷ lệ tiết kiệm: α > s. Nói cách khác, để thỏa mãn nguyên tắc vàng, người ta phải tích lũy được nhiều vốn. Hay, chính xác hơn, người ta phải tích lũy được nhiều vốn đến mức chỉ cần duy trì lượng vốn dự trữ ở mức tương đương (với thu nhập quốc dân)

đòi hỏi phải tái đầu tư toàn bộ số tiền hoàn vốn hàng năm. Đó là ý nghĩa của $\alpha = s$: tất cả lợi tức của vốn phải được lưu lại và được bổ sung vào kho vốn.

Rõ ràng, quy tắc vàng có liên quan đến chiến lược "bão hòa vốn". Vốn tích lũy nhiều đến mức người cho thuê không còn gì để tiêu dùng, vì họ phải tái đầu tư toàn bộ lợi nhuận của mình nếu họ muốn vốn tăng trưởng cùng tốc độ với nền kinh tế, do đó bảo toàn địa vị xã hội của họ so với mức trung bình của xã hội. Ngược lại, nếu $r > g$, nó đủ để tái đầu tư một phần tỷ suất lợi nhuận trên vốn bằng tốc độ tăng trưởng (g) và tiêu dùng phần còn lại. Sự bất bình đẳng $r > g$ là cơ sở của xã hội những người cho thuê. Do đó, việc tích lũy đủ vốn để giảm tỷ suất sinh lợi trở lại với tốc độ tăng trưởng có thể chấm dứt thời kỳ thống trị của người cho thuê.

Nhưng đó có phải là cách tốt nhất để đạt được mục đích? Tại sao chủ sở hữu vốn, hay toàn xã hội, lại chọn cách tích lũy nhiều vốn như vậy? Hãy nhớ lập luận dẫn đến quy tắc vàng chỉ đơn giản là đặt ra một giới hạn trên nhưng không có cách nào biện minh cho việc đạt được nó. Trên thực tế, có nhiều cách đơn giản và hiệu quả hơn để đối phó với những người cho thuê nhà, đó là bằng cách đánh thuế họ: không cần để tích lũy vốn có giá trị hàng chục năm thu nhập quốc dân, điều này có thể cần vài thế hệ. Ở mức độ thuần túy lý thuyết, về nguyên tắc mọi thứ đều phụ thuộc vào nguồn gốc của tăng trưởng. Nếu không có tăng trưởng năng suất, do đó nguồn tăng trưởng duy nhất là nhân khẩu học, thì việc tích lũy vốn đến mức yêu cầu của quy tắc vàng có thể có ý nghĩa. Ví dụ, nếu người ta giả định dân số sẽ tăng mãi mãi ở mức 1% một năm và mọi người kiên nhẫn và vị tha vô hạn đối với các thế hệ tương lai, thì cách đúng đắn để tối đa hóa mức tiêu thụ bình quân đầu người về lâu dài là tích lũy nhiều vốn sao cho tỷ suất lợi nhuận giảm xuống còn 1%. Nhưng giới hạn của lập luận này là rõ ràng. Trước hết, thật kỳ lạ khi cho tăng trưởng nhân khẩu học là vĩnh cửu, vì nó phụ thuộc vào sự lựa chọn sinh sản của các thế hệ tương lai, mà thế hệ hiện tại không phải chịu trách nhiệm (trừ khi chúng ta tưởng tượng một thế giới với công nghệ tránh thai đặc biệt kém phát triển). Hơn nữa, nếu tốc độ tăng trưởng nhân khẩu học cũng bằng 0, thì người ta sẽ phải tích lũy một lượng vốn vô hạn: miễn là tỷ suất sinh lợi của vốn thậm chí còn hơi dương, thì thế hệ hiện tại sẽ không tiêu dùng gì và tích lũy vì lợi ích của thế hệ tương lai. Theo Marx, người mặc nhiên cho tăng trưởng nhân khẩu học và năng suất bằng 0, đây là hậu quả cuối cùng của việc các nhà tư bản mong muốn tích lũy ngày càng nhiều vốn hơn và cuối cùng dẫn đến sự sụp đổ của chủ nghĩa tư bản và chiếm hữu tập thể tư liệu sản xuất. Thật vậy, ở Liên Xô, nhà nước tuyên bố phục vụ lợi ích chung bằng cách tích lũy tư bản công nghiệp không giới hạn và gia tăng số lượng máy móc: không ai thực sự biết các nhà hoạch định nghĩ sự tích lũy sẽ kết thúc ở đâu.

Nếu tốc độ tăng trưởng năng suất thậm chí hơi dương, thì quá trình tích lũy tư bản được mô tả bằng quy luật $\beta = s / g$. Khi đó, câu hỏi về tính tối ưu của xã hội trở nên khó giải quyết

hơn. Nếu ai đó biết trước năng suất sẽ tăng mãi mãi 1% mỗi năm, thì điều đó có nghĩa là các thế hệ tương lai sẽ năng suất và thịnh vượng hơn thế hệ hiện tại. Trong trường hợp đó, liệu có hợp lý khi hy sinh tiêu dùng hiện tại để tích lũy một lượng lớn vốn không? Tùy thuộc vào cách người ta chọn để so sánh và cân nhắc hạnh phúc của các thế hệ khác nhau, người ta có thể đạt được bất kỳ kết luận mong muốn nào: khôn ngoan hơn là không để lại gì cho các thế hệ tương lai (có lẽ ngoại trừ sự ô nhiễm hiện tại), hoặc tuân theo quy tắc vàng , hoặc bất kỳ sự phân chia nào khác giữa tiêu dùng hiện tại và tương lai - giữa hai thái cực đó. Rõ ràng, nguyên tắc vàng chỉ có tác dụng hạn chế trong thực tế.

Thực tế, đã đủ để kết luận không có công thức toán học nào cho phép chúng ta giải quyết vấn đề phức tạp - số tiền để lại cho các thế hệ tương lai. Vậy tại sao tôi lại cảm thấy cần thiết phải đưa ra những cuộc tranh luận về khái niệm xung quanh quy tắc vàng? Bởi vì chúng đã có tác động nhất định đến các cuộc tranh luận công khai trong những năm gần đây liên quan đến thâm hụt của châu Âu và các tranh cãi xung quanh vấn đề biến đổi khí hậu.

Luật và Chính trị

Đầu tiên, một ý tưởng khá khác về “quy tắc vàng” đã được đưa ra trong cuộc tranh luận của châu Âu về thâm hụt công. Năm 1992, khi Hiệp ước Maastricht tạo ra đồng euro, quy định các quốc gia thành viên phải đảm bảo thâm hụt ngân sách của họ sẽ ít hơn 3% GDP và tổng nợ công sẽ vẫn ở mức dưới 60% GDP. Lôgic kinh tế chính xác đằng sau những lựa chọn này chưa bao giờ được giải thích hoàn toàn. Thật vậy, nếu không tính tài sản công và tổng vốn quốc gia thì rất khó để biện minh cho bất kỳ mức nợ công cụ thể nào trên cơ sở hợp lý. Tôi đã đề cập đến lý do thực sự của những ràng buộc chặt chẽ về điều chưa từng có trong lịch sử. (Hoa Kỳ, Anh và Nhật Bản chưa bao giờ áp đặt các quy tắc như vậy cho mình.) Đây là hệ quả gần như tất yếu của quyết định tạo ra một đồng tiền chung mà không có nhà nước, và đặc biệt là không gộp nợ của các quốc gia thành viên hoặc điều phối thâm hụt. Có lẽ, các tiêu chí của Maastricht sẽ trở nên không cần thiết nếu Khu vực đồng tiền chung châu Âu tự trang bị cho mình một nghị viện mới được trao quyền quyết định và điều phối mức thâm hụt cho các quốc gia thành viên khác nhau. Quyết định sau đó sẽ là một quyết định có chủ quyền và dân chủ. Không có lý do thuyết phục nào để áp đặt những ràng buộc ưu tiên, ít hơn nhiều để đưa ra những giới hạn về các khoản nợ và thâm hụt trong hiến pháp của các nước. Tất nhiên, vì việc xây dựng liên minh ngân sách chỉ mới bắt đầu, nên có thể cần phải có các quy tắc đặc biệt để xây dựng lòng tin: ví dụ, người ta có thể tưởng tượng cần phải có đa số nghị viện đồng ý để vượt quá một mức nợ nhất định. Nhưng không có lời biện minh nào cho việc khắc sâu các giới hạn nợ và thâm hụt không thể chạm tới để cản trở các nền chính trị trong tương lai.

Không nhầm lẫn: Tôi không thích nợ công. Như tôi đã lưu ý trước đó, nợ thường trở thành một hình thức phân phối lại của cải từ người nghèo sang người giàu, từ những người có tiền tiết kiệm khiêm tốn đến những người có phương tiện để cho chính phủ vay (những người theo nguyên tắc chung là phải trả thuế thay vì cho vay). Kể từ giữa thế kỷ 20 và việc thoái vốn công quy mô lớn (và giảm nợ thông qua lạm phát) sau Thế chiến II, nhiều ảo tưởng nguy hiểm đã nảy sinh liên quan đến nợ chính phủ và mối quan hệ của nó với tái phân phối xã hội. Những ảo tưởng này cần được xua tan khẩn cấp.

Tuy nhiên, có một số lý do giải thích tại sao việc đưa ra các hạn chế ngân sách theo luật định hoặc hiến pháp là không đúng đắn. Có một điều, kinh nghiệm lịch sử cho thấy trong một cuộc khủng hoảng nghiêm trọng, thường cần phải đưa ra các quyết định ngân sách khẩn cấp trên một quy mô mà trước khi xảy ra khủng hoảng không thể tưởng tượng được. Để cho một thẩm phán hiến pháp (hoặc ủy ban các chuyên gia) phán quyết các quyết định như vậy theo từng trường hợp là một bước lùi của nền dân chủ. Trong mọi trường hợp, việc chuyển giao quyền quyết định cho tòa án không phải là không có rủi ro. Thật vậy, lịch sử cho thấy các thẩm phán hiến pháp có xu hướng giải thích các luật tài chính và ngân sách theo những cách rất bảo thủ. Chủ nghĩa bảo thủ về tư pháp như vậy đặc biệt nguy hiểm ở châu Âu, nơi có xu hướng coi sự lưu thông tự do của con người, hàng hóa và vốn. là các quyền cơ bản được ưu tiên hơn quyền của các quốc gia thành viên nhằm thúc đẩy lợi ích chung của người dân, nếu cần bằng cách đánh thuế.

Cuối cùng, không thể đánh giá mức độ phù hợp của các khoản nợ và thâm hụt mà không tính đến nhiều yếu tố khác ảnh hưởng đến sự giàu có quốc gia. Khi chúng ta xem xét tất cả các dữ liệu hiện có ngày nay, điều đáng chú ý nhất là sự giàu có quốc gia ở châu Âu chưa bao giờ cao như vậy. Chắc chắn, tài sản công ròng hầu như bằng 0, với quy mô của nợ công, nhưng tài sản tư nhân ròng lại cao đến mức tổng của cả hai vẫn lớn như nó đã xảy ra trong một thế kỷ. Do đó, ý nghĩ chúng ta sắp phải để lại một gánh nặng nợ nần đáng xấu hổ cho con cháu và cầu xin sự tha thứ chỉ đơn giản là vô nghĩa. Các quốc gia châu Âu chưa bao giờ giàu có như vậy. Mặt khác, điều đúng và đáng xấu hổ là của cải quốc gia rộng lớn này được phân phối rất bất bình đẳng. Sự giàu có tư nhân phụ thuộc vào sự nghèo đói của cộng đồng, và một hệ quả đặc biệt đáng tiếc của điều này là chúng ta hiện đang trả lãi cho khoản nợ nhiều hơn so với đầu tư vào giáo dục đại học. Hơn nữa, điều này đã đúng trong một thời gian rất dài: bởi vì tăng trưởng khá chậm kể từ năm 1970, chúng ta đang ở trong một giai đoạn lịch sử mà nợ nần đè nặng lên nền tài chính công của chúng ta. Đây là lý do chính tại sao khoản nợ phải được giảm càng nhanh càng tốt, lý tưởng nhất là bằng cách đánh thuế lũy tiến một lần đối với vốn tư nhân hoặc, nếu không, bằng lạm phát. Trong mọi trường hợp, quyết định nên được đưa ra bởi một quốc hội có chủ quyền sau cuộc tranh luận dân chủ.

Biến đổi khí hậu và Vốn công

Vấn đề quan trọng thứ hai mà những câu hỏi liên quan đến quy tắc vàng này có tác động lớn là biến đổi khí hậu và nói chung là khả năng suy thoái vốn tự nhiên của nhân loại trong thế kỷ tới. Nếu chúng ta có cái nhìn toàn cầu, thì đây rõ ràng là nỗi lo dài hạn chính của thế giới. Báo cáo Stern, xuất bản năm 2006, đã tính toán thiệt hại tiềm tàng đối với môi trường vào cuối thế kỷ này, trong một số kịch bản, có thể lên tới hàng chục điểm GDP toàn cầu mỗi năm. Trong số các nhà kinh tế, cuộc tranh cãi xung quanh báo cáo chủ yếu xoay quanh câu hỏi về tỷ lệ với môi trường trong tương lai nên được chiết khấu. Nicholas Stern, người Anh, lập luận về tỷ lệ chiết khấu tương đối thấp, xấp xỉ tỷ lệ tăng trưởng (1–1,5% một năm). Với giả định đó, các thế hệ hiện tại cân nhắc thiệt hại trong tương lai rất nặng nề trong tính toán của riêng họ. William Nordhaus, một người Mỹ, lập luận nên chọn một tỷ lệ chiết khấu gần với tỷ suất lợi nhuận trên vốn trung bình (4–4,5% một năm), một lựa chọn làm cho các thảm họa trong tương lai có vẻ ít đáng lo ngại hơn nhiều. Nói cách khác, ngay cả khi tất cả mọi người đều đồng ý về cái giá phải trả của những thảm họa trong tương lai (bất chấp những điều không chắc chắn rõ ràng), họ vẫn có thể đưa ra những kết luận khác nhau. Đối với Stern, thiệt hại về phúc lợi toàn cầu lớn đến mức nó biện minh cho việc chi tiêu ít nhất 5 điểm GDP toàn cầu mỗi năm ngay bây giờ để nỗ lực giảm thiểu biến đổi khí hậu trong tương lai. Đối với Nordhaus, một khoản chi tiêu lớn như vậy sẽ là hoàn toàn không hợp lý, bởi vì các thế hệ tương lai sẽ giàu có và năng suất hơn chúng ta. Họ sẽ tìm ra cách để đối phó, ngay cả khi nó có nghĩa là tiêu thụ ít hơn, trong mọi trường hợp sẽ ít tốn kém hơn từ quan điểm của hạnh phúc chung so với nỗ lực mà Stern đã hình dung. Vì vậy, cuối cùng, tất cả những tính toán của chuyên gia này đi đến một sự khác biệt hoàn toàn về quan điểm.

Đối với tôi, ý kiến của Stern có vẻ hợp lý hơn so với ý kiến của Nordhaus, người mà sự lạc quan, chắc chắn, cũng phù hợp với chiến lược của Hoa Kỳ về lượng khí thải carbon không hạn chế, nhưng cuối cùng lại không thuyết phục lắm. Trong mọi trường hợp, cuộc tranh luận tương đối trừu tượng này về chiết khấu tỷ lệ phần lớn bỏ qua những gì dường như đối với tôi là vấn đề trọng tâm. Các cuộc tranh luận công khai, đặc biệt ở châu Âu và cả Trung Quốc và Hoa Kỳ, ngày càng có xu hướng thực dụng, với thảo luận về nhu cầu đầu tư lớn vào việc tìm kiếm các công nghệ không ô nhiễm mới và các dạng năng lượng tái tạo đủ dồi dào để thế giới có thể không cần hydrocacbon. Thảo luận về “kích thích sinh thái” đặc biệt phổ biến ở Châu Âu, nơi nhiều người coi đó là một cách khả thi để thoát khỏi tình trạng kinh tế ảm đạm ngày nay. Chiến lược đặc biệt hấp dẫn vì nhiều chính phủ hiện có thể vay với lãi suất rất thấp. Nếu các nhà đầu tư tư nhân không sẵn sàng chi tiêu và đầu tư, thì tại sao các chính phủ không nên đầu tư trong tương lai để tránh suy thoái vốn tự nhiên có thể xảy ra?

Hydrocarbon là các hợp chất hữu cơ mà phân tử chỉ gồm carbon và hydro. Chúng lại được chia thành hydrocarbon no, hydrocarbon không no, xycloparafin và hydrocarbon thơm.

Đây là một cuộc tranh luận rất quan trọng trong nhiều thập kỷ phía trước. Nợ công (nhỏ hơn nhiều so với tổng tài sản tư nhân và có lẽ không thực sự khó loại bỏ) không phải là nỗi lo lớn của chúng ta. Nhu cầu cấp thiết hơn là tăng vốn giáo dục của chúng ta và ngăn chặn sự suy thoái vốn tự nhiên của chúng ta. Đây là một thách thức nghiêm trọng và khó khăn hơn rất nhiều, bởi vì biến đổi khí hậu không thể được loại bỏ ngay khi vừa chạm bút (hoặc với thuế đánh vào vốn cũng gây ra điều tương tự). Vấn đề thực tế quan trọng là sau đây. Giả sử Stern gần đúng, có lý do chính đáng để chi tiêu tương đương 5% GDP toàn cầu hàng năm để ngăn chặn thảm họa môi trường. Chúng ta có thực sự biết nên đầu tư vào những gì và chúng ta nên tổ chức nỗ lực của mình như thế nào? Nếu chúng ta đang nói về đầu tư công ở mức độ này, điều quan trọng là phải nhận ra điều này sẽ thể hiện chi tiêu công trên quy mô rộng lớn, nhanh hơn nhiều so với bất kỳ chi tiêu công nào trước đây của các nước giàu. Nếu chúng ta đang nói về đầu tư tư nhân, chúng ta cần phải rõ ràng về cách thức cấp vốn công và ai sẽ sở hữu các công nghệ và bằng sáng chế. Liệu chúng ta có nên tin tưởng vào các nghiên cứu tiên tiến để đạt được tiến bộ nhanh chóng trong việc phát triển các nguồn năng lượng tái tạo, hay chúng ta nên ngay lập tức đặt mình vào các giới hạn nghiêm ngặt về tiêu thụ hydrocacbon? Có lẽ sẽ là khôn ngoan nếu chọn một chiến lược cân bằng sử dụng tất cả các công cụ có sẵn. Rất nhiều cho lẽ thường. Nhưng thực tế vẫn là không ai biết những thách thức này sẽ phải đối mặt như thế nào hoặc các chính phủ sẽ đóng vai trò gì trong việc ngăn chặn sự suy thoái vốn tự nhiên của chúng ta trong những năm tới.

Minh bạch kinh tế và dân chủ trong kiểm soát vốn

Nói một cách tổng quát hơn, theo tôi, cần phải nhấn mạnh một trong những vấn đề quan trọng nhất trong những năm tới sẽ là sự phát triển của các hình thức tài sản mới và quyền kiểm soát vốn một cách dân chủ. Ranh giới giữa vốn công và tư không rõ ràng như một số người vẫn tin kể từ khi Bức tường Berlin sụp đổ. Như đã lưu ý, đã có rất nhiều lĩnh vực, chẳng hạn như giáo dục, y tế, văn hóa và truyền thông, trong đó các hình thức phân chia tổ chức và sở hữu chi phối hầu như không liên quan đến các mô hình cực của vốn tư nhân thuần túy (theo mô hình cổ phần công ty hoàn toàn thuộc sở hữu của các cổ đông) và vốn công hoàn toàn (dựa trên logic từ trên xuống, trong đó chính phủ quyết định tất cả các khoản đầu tư). Rõ ràng là có nhiều hình thức tổ chức trung gian có khả năng huy động tài năng của các cá nhân khác nhau. Khi nói đến việc tổ chức các quyết định tập thể, thị trường và hòm phiếu chỉ đơn thuần là hai thái cực. Các hình thức tham gia và quản trị mới vẫn được phát minh.

Điểm cốt yếu là các hình thức kiểm soát vốn dân chủ khác nhau này phụ thuộc phần lớn vào thông tin kinh tế sẵn có cho mỗi bên liên quan. Chắc chắn, minh bạch kinh tế và tài chính đóng vai trò quan trọng đối với mục đích thuế, nhưng cũng vì những lý do chung hơn nhiều. Chúng rất cần thiết cho sự tham gia và quản trị dân chủ. Về mặt này, vấn đề không phải là

sự minh bạch liên quan đến thu nhập và của cải cá nhân, vốn không có lợi ích nội tại (có lẽ ngoại trừ trường hợp của các quan chức chính trị hoặc trong những tình huống không có cách nào khác để thiết lập lòng tin). Đối với hành động tập thể, vấn đề quan trọng nhất sẽ là việc công bố các tài khoản chi tiết của các tập đoàn tư nhân (cũng như các cơ quan chính phủ). Dữ liệu kế toán mà các công ty hiện được yêu cầu công bố hoàn toàn không đủ để cho phép người lao động hoặc công dân bình thường đưa ra ý kiến về các quyết định của công ty, ít can thiệp vào các quyết định đó. Ví dụ, lấy một trường hợp cụ thể được đề cập ở phần đầu của cuốn sách, các tài khoản của Lonmin, Inc., chủ sở hữu của mỏ bạch kim Marikana, nơi có ba mươi tư công nhân bị bắn chết vào tháng 8 năm 2012, không cho chúng ta biết chính xác. làm thế nào của cải do mỏ tạo ra được phân chia giữa lợi nhuận và tiền lương. Điều này thường đúng với các tài khoản công ty đã công bố trên khắp thế giới: dữ liệu được nhóm thành các danh mục thống kê rất rộng, tiết lộ càng ít càng tốt về những gì thực sự đang bị đe dọa, trong khi thông tin chi tiết hơn được dành cho các nhà đầu tư. người lao động và người đại diện của họ không được thông báo đầy đủ về thực tế kinh tế mà công ty phải đối mặt để tham gia vào các quyết định đầu tư. Nếu không có kế toán thực sự, minh bạch tài chính và chia sẻ thông tin thì không thể có dân chủ kinh tế. Ngược lại, nếu không có quyền thực sự can thiệp vào việc ra quyết định của công ty (bao gồm cả ghế cho công nhân trong ban giám đốc của công ty), thì tính minh bạch sẽ rất ít được sử dụng. Thông tin phải hỗ trợ các thể chế dân chủ. Nếu một ngày nào đó dân chủ giành lại quyền kiểm soát chủ nghĩa tư bản, thì nó phải bắt đầu bằng việc thừa nhận các thể chế cụ thể mà dân chủ và chủ nghĩa tư bản là hiện thân cần phải được tái tạo lại nhiều lần.



Hệ thống năng lượng xanh

KẾT LUẬN

Tôi đã trình bày tình trạng hiện tại từ kiến thức lịch sử của chúng ta liên quan đến động lực phân phối của cải và thu nhập từ thế kỷ 18, và tôi đã cố gắng rút ra từ kiến thức này bất kỳ bài học nào có thể rút ra cho thế kỷ tới.

Các nguồn mà cuốn sách rút ra phong phú hơn bất kỳ tác giả nào trước đây đã thu thập, nhưng chúng vẫn chưa hoàn hảo và không đầy đủ. Tất cả các kết luận của tôi về bản chất là suy đoán và đáng được đặt câu hỏi và tranh luận. Mục đích của nghiên cứu khoa học xã hội không phải là tạo ra sự chắc chắn về toán học có thể thay thế cho cuộc tranh luận công khai, dân chủ, trong đó tất cả các sắc thái ý kiến đều được thể hiện.

Mâu thuẫn trung tâm của chủ nghĩa tư bản: r > g

Kết luận tổng thể của nghiên cứu này là một nền kinh tế thị trường dựa trên sở hữu tư nhân, chứa đựng những sức mạnh hội tụ mạnh mẽ, đặc biệt gắn liền với sự phổ biến kiến thức và kỹ năng; nhưng nó cũng chứa đựng những lực lượng phân hóa mạnh mẽ, có khả năng đe dọa đến các xã hội dân chủ và các giá trị của công bằng xã hội mà chúng dựa trên đó.

Lực gây mất ổn định chủ yếu liên quan đến thực tế là tỷ suất lợi nhuận trên vốn tư nhân, r, có thể cao hơn đáng kể trong thời gian dài so với tốc độ tăng thu nhập và sản lượng, g.

Bất bình đẳng r > g ngụ ý của cải tích lũy trong quá khứ tăng nhanh hơn sản lượng và tiền lương. Sự bất bình đẳng này thể hiện một mâu thuẫn lôgic cơ bản. Doanh nhân chắc chắn có xu hướng trở thành người cho thuê, ngày càng chiếm ưu thế hơn so với những người không sở hữu gì ngoài sức lao động của họ. Sau khi được hình thành, vốn tự tái sản xuất nhanh hơn sản lượng tăng lên. Quá khứ nuốt chửng tương lai.

Những hậu quả đối với động lực dài hạn của việc phân phối của cải có khả năng gây kinh hoàng, đặc biệt là khi người ta nói thêm tỷ lệ hoàn vốn thay đổi trực tiếp với quy mô của cổ phần ban đầu và sự khác biệt trong phân phối của cải đang diễn ra trên quy mô toàn cầu.

Vấn đề là rất lớn và không có giải pháp đơn giản. Tất nhiên, có thể khuyến khích tăng trưởng bằng cách đầu tư vào giáo dục, kiến thức và công nghệ không gây ô nhiễm. Nhưng không có điều nào trong số này sẽ nâng tốc độ tăng trưởng lên 4 hoặc 5% một năm. Lịch sử cho thấy chỉ những quốc gia đang bắt kịp với các nền kinh tế tiên tiến hơn — chẳng hạn như châu Âu trong ba thập kỷ sau Thế chiến II hay Trung Quốc và các quốc gia mới nổi khác ngày nay — mới có thể phát triển với tốc độ như vậy. Đối với các quốc gia ở biên giới công nghệ thế giới — và cuối cùng là toàn thể hành tinh — có đủ lý do để tin tốc độ tăng trưởng sẽ không vượt quá 1-5% trong dài hạn, bất kể chính sách kinh tế nào được áp dụng.

Với tỷ suất lợi nhuận trên vốn trung bình là 4–5%, do đó, có khả năng r > g sẽ lại trở thành tiêu chuẩn trong thế kỷ 21, như nó đã có trong suốt lịch sử cho đến trước Chiến tranh thế giới I trong thế kỷ 20, phải cần đến hai cuộc chiến tranh thế giới để xóa sạch quá khứ và làm giảm đáng kể tỷ suất sinh lợi của tư bản, do đó tạo ra ảo tưởng mâu thuẫn cấu trúc cơ bản của chủ nghĩa tư bản (r > g) đã được khắc phục.

Để chắc chắn, người ta có thể đánh thuế thu nhập vốn đủ nặng để giảm tỷ suất lợi nhuận trên vốn tư nhân xuống thấp hơn tốc độ tăng trưởng. Nhưng nếu làm điều đó một cách bừa bãi và nặng tay, sẽ có nguy cơ giết chết động cơ tích lũy và làm giảm tốc độ tăng trưởng hơn nữa. Khi đó, các doanh nhân sẽ không còn thời gian để biến thành những người cho thuê nữa, vì sẽ không còn các doanh nhân nữa.

Giải pháp đúng đắn là đánh thuế vốn lũy tiến hàng năm. Điều này sẽ làm cho nó có thể tránh được một vòng xoáy bất bình đẳng vô tận trong khi vẫn duy trì sự cạnh tranh và khuyến khích cho các trường hợp tích lũy sơ khai mới. Ví dụ, trước đó tôi đã thảo luận về khả năng của một biểu thuế vốn với thuế suất 0,1 hoặc 0,5% đối với tài sản dưới 1 triệu euro, 1% đối với tài sản từ 1 đến 5 triệu euro, 2% từ 5 đến 10 triệu euro, và cao hơn 5 hoặc 10% đối với khối tài sản trị giá vài trăm triệu hoặc vài tỷ euro. Điều này sẽ chứa đựng sự tăng trưởng không giới hạn của chất lượng của cải toàn cầu, hiện đang tăng với tốc độ không thể duy trì trong thời gian dài và điều đó khiến ngay cả những nhà vô địch nhiệt thành nhất của thị trường tự điều tiết cũng phải lo lắng. Hơn nữa, kinh nghiệm lịch sử cho thấy những bất bình đẳng vô nghĩa về sự giàu có như vậy ít liên quan đến tinh thần kinh doanh và không có ích lợi gì trong việc thúc đẩy tăng trưởng. Chúng cũng không thuộc bất kỳ “lợi ích chung” nào, để mượn cách diễn đạt tốt đẹp từ Tuyên ngôn về Quyền Con người và Công dân năm 1789 mà tôi đã bắt đầu cuốn sách này.

Khó khăn là giải pháp này, thuế lũy tiến với vốn, đòi hỏi sự hợp tác quốc tế và hội nhập chính trị khu vực ở mức độ cao. Nó không nằm trong tầm với của các quốc gia mà ở đó những thỏa hiệp xã hội trước đó đã được thực hiện. Nhiều người lo lắng việc tiến tới hợp tác nhiều hơn và hội nhập chính trị trong nội bộ, chẳng hạn, Liên minh châu Âu chỉ làm suy yếu những thành tựu hiện có (bắt đầu từ các trạng thái xã hội mà các quốc gia châu Âu khác nhau xây dựng để đối phó với những cú sốc của thế kỷ 20) mà không xây dựng bất kỳ điều gì mới khác hơn là một thị trường rộng lớn được dự đoán dựa trên sự cạnh tranh ngày càng thuần khiết và hoàn hảo hơn. Tuy nhiên, cạnh tranh thuần túy và hoàn hảo không thể làm thay đổi sự bất bình đẳng $r > g$, đó không phải là hệ quả của bất kỳ “sự không hoàn hảo” nào trên thị trường. Ngược lại. Mặc dù rủi ro là có thật, nhưng tôi không thấy có sự thay thế thực sự nào: nếu chúng ta muốn giành lại quyền kiểm soát chủ nghĩa tư bản, chúng ta phải đặt cược mọi thứ vào nền dân chủ — và ở châu Âu, nền dân chủ trên quy mô châu Âu. Các cộng đồng chính trị lớn hơn như Hoa Kỳ và Trung Quốc có nhiều lựa chọn hơn, nhưng đối với các quốc gia nhỏ của châu Âu, vốn sẽ sớm trông rất nhỏ so với nền kinh tế toàn cầu, việc rút lui quốc gia chỉ có thể dẫn đến sự thất vọng và thậm chí còn tồi tệ hơn hiện tại với Liên minh châu Âu. Nhà nước-quốc gia vẫn là cấp độ phù hợp để hiện đại hóa bất kỳ chính sách xã hội và tài khóa nào cũng như phát triển các hình thức quản trị mới và sở hữu chung, trung gian giữa sở hữu công và tư, là một trong những thách thức lớn cho thế kỷ tới. Nhưng

chỉ hội nhập chính trị khu vực mới có thể dẫn đến sự điều tiết hiệu quả của chủ nghĩa tư bản toàn cầu hóa thế kỷ 21.

Chính trị và Lịch sử Kinh tế

Tôi muốn kết thúc bằng một vài lời về kinh tế học và khoa học xã hội. Tôi thấy kinh tế học là một phân ngành của khoa học xã hội, cùng với lịch sử, xã hội học, nhân học và khoa học chính trị. Tôi hy vọng cuốn sách đã cung cấp cho người đọc một ý tưởng về điều đó. Tôi không thích cụm từ “khoa học kinh tế”, điều này khiến tôi vô cùng kiêu ngạo vì nó cho kinh tế học đã đạt được vị thế khoa học cao hơn các ngành khoa học xã hội khác. Tôi thích cách diễn đạt “kinh tế chính trị” có vẻ khá cổ hủ nhưng theo suy nghĩ của tôi, điều duy nhất khiến kinh tế học khác biệt với các khoa học xã hội khác: mục đích chính trị, quy phạm và đạo đức của nó.

Ngay từ đầu, kinh tế chính trị đã tìm cách nghiên cứu một cách khoa học, hay ở mức độ nào đó một cách hợp lý, hệ thống và bài bản, vai trò lý tưởng của nhà nước trong tổ chức kinh tế và xã hội của một quốc gia. Câu hỏi được đặt ra: Những chính sách và thể chế công nào đưa chúng ta đến gần hơn với một xã hội lý tưởng? Khát vọng nghiên cứu cái thiện và cái ác không hề nao núng, về cái mà mỗi người dân là một chuyên gia, có thể khiến một số độc giả mỉm cười. Chắc chắn, đó là một khát vọng thường không đạt được thành tựu. Nhưng đó cũng là một mục tiêu cần thiết, thực sự không thể thiếu, bởi vì các nhà khoa học xã hội quá dễ dàng loại bỏ mình khỏi các cuộc tranh luận công khai và đối đầu chính trị và tự bằng lòng với vai trò bình luận viên hoặc phá bỏ các quan điểm và dữ liệu của những người khác. Các nhà khoa học xã hội, cũng như mọi trí thức và mọi công dân, phải tham gia vào các cuộc tranh luận công khai. Họ không thể bằng lòng khi viện dẫn các nguyên tắc vĩ đại nhưng trừu tượng như công lý, dân chủ và hòa bình thế giới. Họ phải đưa ra các lựa chọn và lập trường đối với các thể chế và chính sách cụ thể, cho dù đó là nhà nước xã hội, hệ thống thuế hay nợ công. Mọi người đều làm chính trị theo cách riêng của mình. Thế giới không bị phân chia giữa một bên là giới tinh hoa chính trị và bên kia là đội quân bình luận viên và khán giả, những người có trách nhiệm duy nhất là bỏ phiếu bốn hoặc năm năm một lần. Tôi tin thật là viển vông khi nghĩ học giả và công dân sống trong những vũ trụ đạo đức riêng biệt, vũ trụ trước quan tâm đến phương tiện và vũ trụ sau là mục đích. Mặc dù có thể hiểu được, nhưng quan điểm này cuối cùng với tôi là nguy hiểm.

Đã quá lâu, các nhà kinh tế học đã tìm cách đánh bại bản thân về các phương pháp được cho là khoa học của họ. Trên thực tế, những phương pháp đó dựa trên việc sử dụng không hiệu quả các mô hình toán học, những mô hình toán học này thường không hơn gì một cái cớ để chiếm địa hình và che đậy sự thiếu sót của nội dung. Quá nhiều năng lượng đã và vẫn đang bị lãng phí vào những suy đoán lý thuyết thuần túy mà không có một đặc tả rõ ràng về các sự kiện kinh tế mà một người đang cố gắng giải thích hoặc các vấn đề xã hội và chính trị mà

một người đang cố gắng giải quyết. Các nhà kinh tế học ngày nay tràn đầy nhiệt huyết với các phương pháp thực nghiệm dựa trên các thí nghiệm có kiểm soát. Khi được sử dụng có chừng mực, những phương pháp này có thể hữu ích và chúng xứng đáng được ghi nhận vì đã khiến một số nhà kinh tế hướng tới những câu hỏi cụ thể (một quá trình phát triển quá hạn kéo dài). Nhưng những cách tiếp cận mới này đôi khi không chống chọi được với một ảo tưởng khoa học nào đó. Chẳng hạn, có thể dành nhiều thời gian để chứng minh sự tồn tại của mối quan hệ nhân quả thuần túy và chân chính trong khi quên bản thân câu hỏi chỉ được quan tâm hạn chế. Các phương pháp mới thường dẫn đến việc bỏ quên lịch sử và thực tế là kinh nghiệm lịch sử vẫn là nguồn tri thức chính của chúng ta. Chúng ta không thể diễn lại lịch sử của thế kỷ 20 như thể Chiến tranh thế giới I chưa bao giờ xảy ra hoặc như thể thuế thu nhập và lương hưu PAYGO chưa bao giờ được tạo ra. Để chắc chắn, quan hệ nhân quả lịch sử luôn khó chứng minh ngoài một bóng mờ của sự nghi ngờ. Chúng ta có thực sự chắc chắn một chính sách cụ thể có một tác động cụ thể nào đó, hay ảnh hưởng đó có lẽ là do một số nguyên nhân khác? Tuy nhiên, những bài học không hoàn hảo mà chúng ta có thể rút ra từ lịch sử, và đặc biệt từ nghiên cứu của thế kỷ trước, có giá trị, không thể thay thế và không một thí nghiệm được kiểm soát nào có thể sánh được. Để trở nên hữu ích, trên hết, các nhà kinh tế học phải học cách thực dụng hơn trong các lựa chọn phương pháp luận của họ, sử dụng bất kỳ công cụ nào có sẵn, và do đó hợp tác chặt chẽ hơn với các ngành khoa học xã hội khác.

Ngược lại, các nhà khoa học xã hội trong các lĩnh vực khác không nên để việc nghiên cứu các sự kiện kinh tế cho các nhà kinh tế học và không được kinh hãi bỏ chạy trong phút chốc hoặc tự bằng lòng với việc nói mọi thống kê đều là một công trình xã hội, tất nhiên là đúng nhưng không đủ. Ở phía dưới, cả hai phản hồi đều giống nhau, vì họ nhường trận địa cho người khác.

Mối quan tâm của người ít tiền nhất

"Chừng nào thu nhập của các tầng lớp khác nhau trong xã hội đương đại vẫn còn nằm ngoài tầm với của nghiên cứu khoa học, thì không có hy vọng tạo ra một lịch sử kinh tế và xã hội hữu ích". Câu nói đáng ngưỡng mộ này bắt đầu Le mouvement du profit en France au 19e siècle [Lợi nhuận ở Pháp thế kỷ 19], mà Jean Bouvier, Francois Furet, và Marcel Gillet xuất bản năm 1965. Cuốn sách vẫn đáng đọc, một phần vì nó là một ví dụ điển hình về "lịch sử nối tiếp" phát triển mạnh mẽ ở Pháp từ năm 1930 đến năm 1980, với những đức tính và khuyết điểm đặc trưng của nó, nhưng thậm chí còn nhiều hơn vì nó khiến chúng ta nhớ đến quỹ đạo trí tuệ của Francois Furet, người mà sự nghiệp của ông đã đưa ra một minh họa tuyệt vời về cả những lý do tốt và xấu tại sao chương trình nghiên cứu này cuối cùng chết đi.



Francois Furet

Khi Furet bắt đầu sự nghiệp của mình với tư cách là một nhà sử học trẻ đầy triển vọng, anh đã chọn một chủ đề mà anh tin là trung tâm của nghiên cứu đương đại: “thu nhập của các tầng lớp khác nhau trong xã hội đương đại”. Cuốn sách chặt chẽ, tránh mọi thành kiến, và trên hết là tìm cách thu thập dữ liệu và xác lập sự thật. Tuy nhiên, đây sẽ là công việc đầu tiên và cuối cùng của Furet trong lĩnh vực này. Trong cuốn sách tuyệt vời mà ông đã xuất bản cùng Jacques Ozouf năm 1977, Lire et écrire [Đọc và viết], dành cho “người biết chữ ở Pháp từ Calvin đến Jules Ferry,” người ta nhận thấy sự háo hức giống nhau khi biên soạn dữ liệu nối tiếp, không còn về lợi nhuận công nghiệp mà bây giờ là về tỷ lệ biết chữ, số lượng giáo viên và chi tiêu cho giáo dục. Tuy nhiên, về cơ bản, Furet đã trở nên nổi tiếng với công trình nghiên cứu về lịch sử chính trị và văn hóa của Cách mạng Pháp, trong đó người ta cố gắng tìm kiếm bất kỳ dấu vết nào về “thu nhập của các tầng lớp khác nhau trong xã hội đương đại” và trong đó nhà sử học vĩ đại, bận tâm đến những năm 1970 với cuộc chiến mà ông đang tiến hành chống lại các nhà sử học Mác xít của Cách mạng Pháp (những người vào thời điểm đó đặc biệt giáo điều và thống trị rõ ràng, đặc biệt là ở Sorbonne), dường như đã quay lưng lại với kinh tế và xã hội. lịch sử của bất kỳ loại nào. Theo suy nghĩ của tôi, đây là một điều đáng tiếc, vì tôi tin có thể dung hòa các cách tiếp cận khác nhau. Chính trị và ý tưởng hiển nhiên tồn tại độc lập với những diễn biến kinh tế và xã hội. Các thể chế nghị

viện và chính phủ hành pháp không bao giờ chỉ đơn thuần là các thể chế tư sản mà các trí thức Mác xít đã sử dụng để tố cáo trước khi Bức tường Berlin sụp đổ. Tuy nhiên, cũng rõ ràng sự lên xuống của giá cả và tiền lương, thu nhập và vận may, giúp hình thành nhận thức và thái độ chính trị, và đổi lại, những biểu hiện này tạo ra các thể chế chính trị, quy tắc và chính sách cuối cùng định hình sự thay đổi kinh tế và xã hội. Có thể, và thậm chí không thể thiếu, có một cách tiếp cận đồng thời là kinh tế và chính trị, xã hội và văn hóa, và quan tâm đến tiền lương và của cải. Các cuộc đối đầu lưỡng cực trong giai đoạn 1917–1989 giờ đây rõ ràng đang ở phía sau chúng ta. Sự đụng độ của chủ nghĩa cộng sản và chủ nghĩa tư bản đã triệt tiêu thay vì kích thích nghiên cứu về tư bản và bất bình đẳng của các nhà sử học, nhà kinh tế học và thậm chí cả các nhà triết học. Còn lâu nữa mới có thể vượt ra khỏi những tranh cãi cũ này và những nghiên cứu lịch sử mà họ tạo ra, điều mà tôi nghĩ đến vẫn còn mang đậm dấu ấn của họ.

Khó khăn trong việc thu thập và xử lý khối lượng lớn dữ liệu trong những ngày đó có lẽ giải thích tại sao các tác phẩm thuộc thể loại này (bao gồm Le mouvement du profit en France au 19e siècle) có ít chỗ cho việc giải thích lịch sử, điều này khiến việc đọc chúng trở nên khô khan. Đặc biệt, thường có rất ít phân tích về mối quan hệ giữa những thay đổi kinh tế quan sát được và lịch sử chính trị và xã hội của thời kỳ đang nghiên cứu. Thay vào đó, người ta nhận được một mô tả tỉ mỉ về các nguồn và dữ liệu thô, thông tin ngày nay được trình bày tự nhiên hơn trong bảng tính và cơ sở dữ liệu trực tuyến.

Tôi cũng nghĩ sự sụp đổ của lịch sử nối tiếp có liên quan đến thực tế là chương trình nghiên cứu đã ngừng hoạt động trước khi nó đến thế kỷ 20. Khi nghiên cứu thế kỷ 18 hoặc 19, có thể nghĩ sự phát triển của giá cả và tiền lương, hay thu nhập và của cải, tuân theo một lôgic kinh tế tự trị, ít liên quan hoặc không liên quan đến lôgic của chính trị hoặc văn hóa. Tuy nhiên, khi một người nghiên cứu về thế kỷ 20, một ảo tưởng như vậy sẽ tan vỡ ngay lập tức. Nhìn lướt qua các đường cong mô tả sự bất bình đẳng về thu nhập và giàu nghèo hoặc tỷ lệ vốn / thu nhập là đủ để cho thấy chính trị là phổ biến và những thay đổi kinh tế và chính trị gắn bó chặt chẽ với nhau và phải được nghiên cứu cùng nhau. Điều này buộc người ta phải nghiên cứu nhà nước, thuế và nợ theo những cách cụ thể và từ bỏ những quan niệm đơn giản và trừu tượng về cơ sở hạ tầng kinh tế và kiến trúc thượng tầng chính trị.

Để chắc chắn, nguyên tắc chuyên môn hóa là đúng đắn và chắc chắn khiến một số học giả thực hiện nghiên cứu không phụ thuộc vào chuỗi thống kê là phù hợp. Có hàng nghìn cách để làm khoa học xã hội, và việc tích lũy dữ liệu không phải lúc nào cũng là điều tất yếu hoặc thậm chí (tôi thừa nhận) đặc biệt là trí tưởng tượng. Tuy nhiên, đối với tôi dường như tất cả các nhà khoa học xã hội, tất cả các nhà báo và nhà bình luận, tất cả các nhà hoạt động trong các đoàn thể và trong chính trị, và đặc biệt là tất cả các công dân nên quan tâm nghiêm túc đến tiền bạc, cách đo lường, sự thật xung quanh và lịch sử của nó. Những người có nhiều

tiền không bao giờ quên bảo vệ lợi ích của họ. Việc từ chối các con số hiếm khi phục vụ lợi ích của những người ít khá giả nhất.

